

Tipps zur Steigerung ihrer Angebotsquote

- Heben Sie sich mit ihrem Angebot optisch vom „Einheitsbrei“ der Branche ab, schlichter Text und ordentliches Format ist ausreichend aber nicht sehr gut, fallen Sie durch Außergewöhnlichkeit positiv auf
- Arbeiten Sie mit einer Überschrift im Angebot, die den Kunden, im Zusammenhang mit seiner Anfrage und der Problemlösung dazu, anspricht
- Verwenden Sie möglichst keine Formulierungen wie „wir“, „uns“, „unsere“ – verwenden Sie stattdessen, „Sie“, „ihnen“, „ihre“, damit geben Sie dem Kunden unterschwellig ein besseres Gefühl der Wertschätzung
- Verwenden Sie keine Floskeln, wie z.B.:
 - „Für ihre geschätzte Anfrage bedanken wir uns ...“
 - „Gemäß unseren allgemeinen Geschäftsbedingungen bieten wir ihnen folgende Leistungen an und ...“
 - „Wir hoffen, dass unser Angebot ihren Vorstellungen entspricht und würden uns über eine Auftragserteilung freuen.“

diese langweilen den Kunden und bringen keinen Nutzen, also schade um's Papier

- Verwenden so wenig wie möglich Fachtermini, die der Kunde nicht versteht, sprechen Sie in der Sprache, die der Kunde kennt und er wird sich wohl fühlen bei der Angebotsdurchsicht
- Liefern Sie dem Kunden im Angebot Beispiele mit, die ihm verständlich zeigen, dass Sie über die notwendige Kompetenz zur Auftragserfüllung verfügen, das können z.B. positive Feedbacks anderer Kunden sein (benennen Sie diese)
- Das Angebot sollte max. 2 Seiten umfassen, mehr Umfang macht den Kunden nicht glücklich
- Ein schriftliches Angebot ist eigentlich, wie ein mündliches Verkaufsgespräch, es soll zum Auftrag führen, deshalb sollte es auch lebendig sein und den Kunden begeistern, nicht langweilig und ermüdend