

Angebot 1

5 gute Tipps zum richtigen Angebot erstellen

a/ Verwenden Sie persönliche Anreden und Titel

Persönliche Anreden werden besser wahrgenommen. Verwenden Sie eine persönliche Anrede statt "Sehr geehrte Damen und Herren". Ihre Kunden fühlen sich dadurch persönlich angesprochen. Nutzen Sie auf jeden Fall Titel (Dr., Mag.,...), falls Ihnen diese bekannt sind. Insbesondere wenn Sie Angebotsschreiben an Kunden in Österreich richten.

b/ Überzeugender Aufbau

Ein gewinnendes Angebot ist klar gegliedert und beantwortet zumindest folgende Fragen:

Was wird geliefert? Wie viel kostet es? Wann wird geliefert? An wen kann ich mich bei Fragen richten?

c/ Gruppieren Sie nach Produktgruppen

Gliedern Sie nach Produktgruppen und bilden Sie Zwischensummen. Gerade wenn Sie größere Angebote erstellen, hilft eine klare Gliederung Ihrer Leistungen. Durch die Bildung von Zwischensummen erkennt Ihr Kunde wie sich das Angebot genau zusammensetzt, und es fällt leichter auch bei größeren Summen ja zu sagen.

d/ Gewähren Sie einen Rabatt

Und ist er auch noch so klein - gewähren Sie ungefragt einen Rabatt! Dies macht einen guten Eindruck und vor allem können Sie sich auch Nachverhandlungen ersparen.

e/ Rasches Angebot - schneller Zuschlag

Schreiben Sie Ihr Angebot/Kostenvoranschlag so rasch wie möglich, am besten innerhalb von 24 Stunden. Ihr Kunde hat Sie noch im Gedächtnis und vor allem kann er Ihnen sofort einen Zuschlag erteilen.

EasyFirma. Professionelle Angebote schreiben. [on-line]. [Abfragedatum: 15. 04. 2015]. Zugänglich von: <<https://www.woax-it.com/angebote>>.

Video (0:00 – 1:00) Angebote vergleichen

<https://www.youtube.com/watch?v=cAZ7R1Xc7wo>

1. Über welche Häuser spricht man hier?
2. Was sollte der machen, der seine Traum-Immobilie günstig finanzieren will?
3. Was ist Verhandlungssache?
4. Was entscheidet darüber, wie viel Geld am Ende ins Sparschwein wandern kann?
5. Ist es einfach?
6. Was müssen wir machen? Was sagt Prof. Dr. Klaus Fleischer?
7. Was sind die Stellschrauben eines solchen Angebotes?



1. Reihenhaus, Eigentumswohnung oder Stadtvilla, 2. Er sollte sich nicht auf das erste beste Angebot seiner Hausbank verlassen. 3. ... was die Finanzierung kostet. 4. Das Vergleichen und Verstehen von Angeboten ..., 6. Wir müssen uns einfach die Zeit nehmen und sich in die Materie auch einarbeiten, gewisse Fachkompetenz erwerben, das heißt, was sind die Stellschrauben eines solchen Angebotes. 7. ... die Laufzeit, das ist der Tilgungssatz und der Sollzinssatz mit dem dieses Darlehen bedient werden muss.