

KGVS



Spot

Juli 2021

**Einfache Tipps
und Tricks:
Detailliertes
Offertenschreiben
leicht gemacht!**

SIU
KMU Unternehmerschule

4 Tipps und Tricks für das Schreiben einer unwiderstehlichen Offerte

Eine Offerte zu schreiben, kann eine ziemliche Herausforderung sein. Der Kunde soll schliesslich nicht nur Bahnhof verstehen, sondern seine Wünsche und Vorstellung in der Offerte wiederfinden. Im Beitrag finden Sie je 4 Tipps und vermeidbare Fehler, die Sie beim Schreiben einer Offerte beachten sollten.

Kennen Sie dieses Gefühl: Sie öffnen ein Word-Dokument und schreiben «Offerte»... – an diesem Punkt hören Sie auch bereits wieder auf, weil Ihr Versuch etwas zu schreiben immer wieder scheitert. Der Kunde hat Ihnen so viel von seinen Vorstellungen wie auch Wünschen erzählt, dass Sie gar nicht mehr wissen, was nun richtig oder falsch sein könnte. Eine detaillierte Offerte für einen Neukunden zu schreiben, kann deshalb eine Herausforderung sein.

Diese 4 Tipps sollten berücksichtigt werden:

- Selbstverständlich müssen auf einer Offerte die Angaben Ihrer Firma, jene Ihres Kunden, ein Datum, eine Nummer sowie die Erwähnung der AGB's ersichtlich sein.
- Eine Offerte soll einheitlich daherkommen und immer die gleiche Struktur haben. Falls Sie nicht ein entsprechendes Layoutprogramm einkaufen möchten, erstellen Sie für Ihre Firma eine Mustervorlage.
- Ein Kunde soll verstehen, warum Sie am Schluss auf einen Endpreis kommen. Seien Sie deshalb transparent und zeigen Sie alle einzelnen Kosten auf – Materialkosten, Arbeitszeit usw.
- Versuchen Sie einen möglichst passenden Text zu schreiben. Ein Kunde soll verstehen, wovon Sie reden. Gehen Sie immer auf die Fragen Ihres Kunden ein.



Die folgenden 4 Fehler sollten vermieden werden:

- Eine Offerte kann zu lang oder zu kurz sein. Versuchen Sie immer die Erwartungen herauszufinden. Ein Kunde, der nur einen Richtpreis möchte, hat keine Lust in einem mehrseitigen Dokument danach zu suchen.
- Ihr Begleittext sollte nicht zu technisch sein.
- Wenn Sie den Nutzen sowie die Vorteile nicht klar machen, versteht der Kunde auch nicht, warum er nun sein Geld für etwas ausgeben soll.
- Der schlimmste Fehler überhaupt:
Die Offerte kommt nicht zum vereinbarten Zeitpunkt an.

Möchten Sie mehr über den Umgang mit Kunden lernen?

In den Lehrgängen «Fachleute Unternehmensführung KMU mit eidg. Fachausweis» und «Elektroprojektleiter/-in mit eidg. Fachausweis» lernen Sie mehr über Kundenbeziehungen. Jetzt informieren auf www.siu.ch oder anrufen unter 044 515 72 72.

Wir von hier

Kantonaler Gewerbeverband Schaffhausen
Herrenacker 15, 8200 Schaffhausen
Telefon 052 632 40 40, info@gewerbe-sh.ch