

# Checkliste für die Erstellung professioneller Angebote

In vielen Branchen gleichen Angebote wie ein Ei dem anderen: Technische Beschreibungen und Produktmerkmale werden aneinandergereiht, ohne einen Nutzen oder einen Mehrwert für den Kunden aufzuzeigen. Hier einige Tipps, wie Sie Ihre Angebote individuell gestalten und für Ihre Kunden attraktiver gestalten.

	Ja	Nein	Anmerkungen
Haben Sie vor Angebotserstellung mit dem Kunden Kontakt aufgenommen - zumindest telefonisch -, um Zusatzinformationen zu erhalten und die Bedürfnisse zu erfragen?			
Wird das Angebot mit einem personalisierten, individuellen Begleitbrief (bzw. E-Mail) versandt, in dem Sie deutlich machen, dass Sie die Kundenwünsche verstanden haben?			
Werden im Begleitschreiben die wesentlichen Kundennutzen zusammengefasst und deutlich herausgestellt?			
Ist das Angebot ansprechend gestaltet und bei einem Umfang von mehreren Seiten auch gebunden (Postversand)?			
Sind die wesentlichen (individuellen) Anforderungen und Wünsche des Kunden in Kurzform enthalten?			
Ist dem Kunden ein angemessener Termin gesetzt worden, bis zu dem er antworten soll bzw. an dem Sie ihn kontaktieren wollen?			
Haben Sie zu den einzelnen Produktpositionen auch die damit verbundenen Kundenvorteile - zumindest stichpunktartig - aufgeführt?			
Werden gegebenenfalls auch Nutzen für andere Personen außer für den direkten Empfänger genannt, die ebenfalls an der Entscheidung beteiligt sind?			
Haben Sie zusätzliche Serviceleistungen oder Produkte, die Ihrer Meinung nach zu den Wünschen des Kunden passen, ergänzend angeboten?			
Falls möglich: Haben Sie den Preis durch eine Wirtschaftlichkeitsberechnung für die Investition des Kunden abgesichert (Return-on-Investment-Berechnung)?			
Wird das Angebot sofort nach Eingang einer Anfrage erstellt?			
Haben Sie sich den Termin für das Nachfassen in Ihrem Kalender vorgemerkt?			