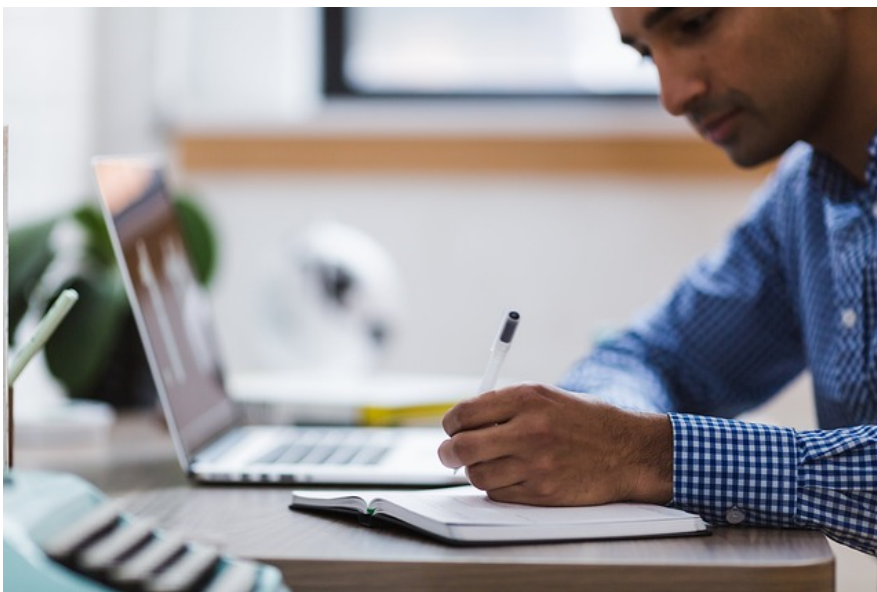


Angebote schreiben: 3 Tricks für Ihr Angebotsschreiben

2. Januar 2019

Das Angebot dient dem Kunden der Entscheidungsfindung

Kundenakquise ist ein langwieriger und vernetzter Prozess. Denn oft ist es nicht allein der Verkauf, der mit seiner Telefonakquise, seinen Verkaufsgesprächen oder den Weiterempfehlungen, den Kunden zu einer Anfrage für ein Angebot verführt. Auch viele Marketinginstrumente wie das Direktmailing mit seinen Werbebriefen, der Eintrag in den Gelben Seiten (offline und online) und/oder auf einem Brancheninternetportal, die Online-Anzeige oder der Auftritt der Unternehmenswebseite bieten dem Kunden Informationen. Dank dieser breit gestreuten Informationen findet der Kunde zu Ihnen. Und zwar dann, wenn sich der Kunde entschließt „Ich will kaufen. Ich benötige aber noch mehr Fakten, um mich endgültig entscheiden zu können“.



Deshalb ist mit jeder Anfrage auch ein Angebot sinnvoll: **Der Kunde will kaufen, deshalb wünscht er von Ihnen ein Angebot.** Sie haben den Kunden somit schon bildlich am „Angelhaken“, aber der „Fisch“ ist noch nicht eingeholt. Gelingen kann der Fang mit einem Angebotsschreiben, das den Kunden überzeugt und letztendlich beispielsweise zum Hauskauf bewegt.

Ein Angebot richtig erstellen: 3 Tricks

Ein Angebot so zu schreiben, dass es wirklich die Kaufentscheidung des Kunden positiv beeinflusst, mag im ersten Moment verunsichern. Und schnell wird gefragt: „Wie schreibe/erstelle ich ein Angebot (für eine Dienstleistung) richtig?“ Die Antwort ist: Die Erstellung eines Angebots ist leicht. Die folgenden Tricks zeigen Ihnen, wie es geht.

Trick 1: Die Kundenwünsche geben die Richtung vor

Ihr Angebotsschreiben greift die Wünsche des Kunden auf – und zwar immer. Selbst wenn Sie – leider – einen Wunsch oder mehrere Wünsche des Kunden nicht erfüllen können, beziehen Sie sich in Ihrem Angebot auf diesen. Deshalb notieren Sie sich in einer Tabelle die geäußerten Wünsche, um nichts zu vergessen und das Angebot präzisieren zu können – beispielsweise so:

Anfrage: Tobias Schmidhuber vom 5. Dezember

Wunsch	verfügbar	nicht verfügbar	Preis/Highlight/Alt
Doppelzimmer	x		150 Euro
mit Bad	x		180 Euro
mit Balkon		x	Dachterrasse und
ruhige Lage	x		liegt zum Garten h
WLAN	x		kostenlos
Halbpension		x	Restaurant, kosten

Trick 2: Highlights im Angebotsschreiben geschickt hervorheben

Mit einem Angebotsschreiben werben Sie für Ihr Unternehmen. Heben Sie deshalb unbedingt auch Aspekte Ihres Produktes und/oder Ihrer Dienstleistung hervor, die der Kunde gar nicht abgefragt hat. Und zwar aus mehreren Gründen:

- Sich gegenüber der Konkurrenz durchsetzen. Ein Doppelzimmer hat jedes Hotel. Doch all die Extras, die bei Ihnen angeboten werden, bietet es wohl kaum.
- Verkaufsargumente liefern. Der Kunde fragt nach für ihn relevanten Daten, wie Preis und Verfügbarkeit. So manchen Qualitätsaspekt hat er jedoch nicht im Visier, weil er hier eine Wissenslücke hat. Schließen Sie diese Lücke. Bieten Sie ihm aussagekräftige Kaufargumente.

Denken Sie also unbedingt für Ihren Kunden mit. Machen Sie ihn auf Vorteile aufmerksam. Ihre Analyse der Kundenanfrage offenbart die Highlights Ihres Unternehmens.

Trick 3: Angebote mit überzeugenden Formulierungen schreiben

Das Schreiben eines Angebotes fasst auch die Gestaltung des Briefes ins Auge. Denn der Kunde lechzt ja nach den Informationen – und will keine unübersichtlichen Absätze nach diesen durchforsten. Deshalb bieten Sie ein übersichtliches Layout.

Angebot schreiben und erstellen: Ein Beispiel

Briefelement	Ziel und Vorteil	Beispiel
Betreffzeile	Der Kunde liest bzw. scannt den Betreff zuerst. Nutzen Sie den Betreff als Eyecatcher.	<i>Doppelzimmer mit Bad für 2 Personen</i>
Erster Satz + Co	Kommen Sie gleich zur Sache. Vergeuden Sie nicht den Anfang mit Floskeln wie „Vielen Dank für Ihre Anfrage“.	<i>Ruhig soll es sein, über Wertung soll es haben: Ihr Doppelzimmer ist ab sofort buchbar – sogar mit einigem Komfort</i>
Folgeabsatz mit Vorteilen des Angebots	Offenbaren Sie die vielen Vorteile, die Sie dem Kunden bieten. Zeigen Sie übersichtlich, was Sie anbieten können.	<i>So können Sie gleich am Morgen frühstücken. Unser kostenloses Frühstück ist ein Wunsch für ein gesundes Frühstück. Und bis 24.00 Uhr können Sie im Restaurant leckere Speisen genießen. Eine Halbpension gebunden. Ein kleiner Balkon chillen Sie auf der Dachterrasse und in unserer Lounge. Alles für nur 180 Euro pro Person</i>
Schlussphase	Beenden Sie den Brief mit einer Aufforderung oder ganz „provokativ“.	<i>Haben Sie Fragen? Wollen Sie das Angebot bestätigen? Rufen Sie uns an</i> oder „provokativ“ : <i>Das ist das perfekte Angebot für den gewünschten Zeitraum und zwar bis zum 15. Dezember. Die Gelegenheit noch tun dürfen ist: Bestellen Sie Ihren Urlaub bei uns genießen</i>