

CHECKLISTE

FÜR WIRKLICH ÜBERZEUGENDE ANGEBOTE



VOM NR.1-ANGEBOTSEXPERTEN

PATRICK HOFSTADT

QBC | QUALITY BID CONSULTING Angebotsberatung
Am Burgberg 34, 58642 Iserlohn
+49 2374 8499 86-0

www.angebotstraining.de | www.angebotegewinnen.de

CHECKLISTE FÜR ÜBERZEUGENDE ANGEBOTE

Je komplexer Deine Dienstleistung oder Lösung ist, desto größer ist in vielen Fällen die Wissenslücke, die Dein Kunde zu Deinen Produkten oder Leistungen hat. Die Folgen:

- Kunden können oder wollen sich den Mehrwert nicht selbst herleiten.
- Damit steht vor allem der Preis im Vordergrund.
- Überzeugende, kundenorientierte Angebote und Texte sind daher essentiell.

Diese Checkliste hilft Dir, den Wissenstransfer strukturierter und erfolgreicher hinzubekommen und so mehr und besser zu verkaufen.

DATUM: _____

KUNDE: _____

THEMA: _____



VORBEREITENDE ARBEITEN

Liegen alle Informationen zum Kunden und zu seinen Erwartungen an das Angebot vor?

Weißt Du, wie Dein Kunde den Erfolg der späteren Zusammenarbeit ganz konkret misst?

Kannst Du einschätzen, gegen welche Wettbewerber Du antrittst und wie Du Dich gegen sie abgrenzt?

Ist der Zeitplan definiert? Besitzt er genügend Raum für Feinschliffarbeiten und Etwaigkeiten?

ANGEBOTSSTRUKTUR

Hast Du alle Vorgaben und Wünsche des Kunden zur Struktur 1:1 übernommen?

Steht das aus Verkaufssicht Wichtigste in jedem Kapitel und jedem Absatz vorne?

Ist der Umfang aller Texte und Inhalte angemessen?
Hast Du Unwichtiges in den Anhang ausgelagert?

Besitzen die Hauptkapitel informative Einleitungen?
Gibt es Übersichtstabellen oder Infografiken?

Besitzen verwendete Unterkapitel/ Aufzählungspunkte jeweils mindestens drei und maximal sieben Elemente?

HANDWERKLICHE STILMITTEL

Sind die Überschriften aussagekräftig und regen sie Deinen Kunden zum Weiterlesen an?

Besitzen alle Grafiken und auch alle Tabellen eine aussagefähige Beschriftung?

Befindet sich im Schnitt alle zwei bis drei Seiten eine Grafik? Sind die Grafiken stilistisch aus einem Guss?

Kannst Du Kundenzitate zur Vertrauensbildung verwenden? Sind sie von Deinen Kunden freigegeben?

STIL, SATZBAU UND SPRACHE

Ist das Dokument vorwiegend im Aktiv geschrieben?
Ist immer klar, wer für was "den Hut auf hat"?

Kannst Du schwammige Formulierungen mit Zahlen, Daten und Fakten erhärten?

Sind noch Schachtel- oder Bandwurmsätze vorhanden, die Du kürzen kannst?

Kannst Du für verwendete Modebegriffe oder "Denglisch"-Begriffe deutsche Wörter verwenden?

Beginnen wichtige Sätze mit dem Kundennamen?
Insbesondere am Beginn eines neuen Kapitels?

Ist eine abschließende Stil-, Grammatik- & Rechtschreibprüfung am ausgedruckten Angebot erfolgt?