



Tipps und Tricks:

Die Offerte als Profilierungsinstrument



Quelle: OR 3/9

Welches ist der Stellenwert von Offerten im Verkaufsprozess?

Offerten können im Verkaufsprozess einen sehr hohen Stellenwert einnehmen. Das ist dann der Fall, wenn bei einer Offerte folgende Punkte beachtet werden:

- Gute und transparente Präsentation.
- Darstellung von auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten Kundenlösungen.
- Transparente Darstellung der eigenen Leistungen und Preise.

Wie kann vermieden werden, dass der Kunde allein aufgrund des Preises entscheidet?

- Darstellung Nutzen und Vorteile für den Kunden
- Erwähnung der eigenen strategischen Erfolgspositionen
- Persönliche Präsentation statt Zustellung der Offerte
- Eingehen auf den Kunden mit seinen Wünschen und Bedürfnissen
- Beweis der Kompetenz und der vorhandenen Erfahrungen
- Verkauf von Lösungen und nicht von Produkten
- Versand Offerte mit separatem Begleitbrief

April 2005

Bitte teilen Sie mir mit, wenn Sie die "Tipps und Tricks" nicht wünschen. Vielen Dank.

Die Informationen sind allgemeiner Art. Aufgrund von Gesetzesrevisionen oder veränderter Umstände können möglicherweise Lücken, Ungenauigkeiten oder sonstige Fehler auftreten. Es können daher keine Zusagen über die Richtigkeit, Aktualität, Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der enthaltenen Informationen gemacht werden. In keinem Fall haftet die Stamm Treuhand + Betriebswirtschaft für Verluste oder Schäden irgendwelcher Art aus der Verwendung dieser Informationen.
Copyright© M. Stamm AG - Treuhand + Betriebswirtschaft



Beispiel einer guten Offerte

Firma xy
Industriestrasse 10
8888 Zürich

Firma Muster
z.H. Herrn Hans Muster
Musterstrasse 10
8888 Muster

Zürich, 1. Januar 20..
Sachbearbeiterin: Hanna Muster (Tel. 999 999 99 99)

Offerte xy-Maschine Lösung xxxxx

1. Ausgangslage

Grund für Ersatz alte Maschine, aufgetretene Probleme beim Kunden.

Grundsätzliche Bedürfnisse und Ziele des Kunden mit der neuen Maschine.

2. Ihre Anliegen und Ziele

Genaue Beschreibung, welche Ziele des Kunden sichergestellt werden sollen.

3. Unsere Lösung

Grobe Beschreibung der neuen Maschine. Auflistung, welche Nebenleistungen erbracht werden (z.B. Lieferung, Montage, Instruktion Mitarbeitende, Hotline, Wartungskosten, Ersatzteile).

4. Ihre Vorteile und ihr Nutzen

Vorteile der neuen Maschine auflisten (z.B. Präzision, weniger Ausschuss, Kapazitätserhöhung, Nutzungsdauer, Unterhaltskosten, erhöhte Lieferbereitschaft, Amortisationszeit).

5. Unsere Stärken

Z.B. Garantiezeit, Hotline, Lieferzeit etc.

6. Ihre Investition zur Erfolgssteigerung

Kaufpreis Maschine, kostenlose Dienstleistungen und Nebenleistungen, Hotline.

7. Weitere Schritte/Termine

Einzelne Schritte und Terminvorschläge auflisten bis zur definitiven Auslieferung und Montage.

8. Schlussfolgerung

Nochmals Vorteile der neuen Maschine aufzeigen.

Beilagen: Prospekte, Entwurf Wartungsvertrag etc.

Unterschriften

April 2005

Bitte teilen Sie mir mit, wenn Sie die "Tipps und Tricks" nicht wünschen. Vielen Dank.

Die Informationen sind allgemeiner Art. Aufgrund von Gesetzesrevisionen oder veränderter Umstände können möglicherweise Lücken, Ungenauigkeiten oder sonstige Fehler auftreten. Es können daher keine Zusagen über die Richtigkeit, Aktualität, Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der enthaltenen Informationen gemacht werden. In keinem Fall haftet die Stamm Treuhand + Betriebswirtschaft für Verluste oder Schäden irgendwelcher Art aus der Verwendung dieser Informationen.
Copyright© M. Stamm AG - Treuhand + Betriebswirtschaft