



Deutsches Institut
für Strategieentwicklung
und Vertrieboptimierung

Angebote ansprechend, überzeugend und vertragssicher erstellen

Bielefeld, 12. Dezember 2014

Agenda

Freitag, 12.12.2014

- Vorstellung des DISV
- Was ist ein Angebot?
- Wie kann ich es gestalten? - Im Fokus steht der Kunde!
- Wie übergebe ich das Angebot? – Das richtige Timing!
- Berücksichtigung von Branchenspezifika

Vorstellung des DISV

Über uns

- Gegründet 2009 mit Sitz in Bielefeld
- (Kern-)Berater: Marcus Scheiber, Eric Adelt und Simon Böer
- Tätigkeitsschwerpunkte:
 - Strategieentwicklung und –umsetzung
 - Optimierung von Prozessen und Strukturen im Vertrieb (bspw. Pricing)
 - Personalentwicklung im Vertrieb und Marketingbereich
 - Change Management & Post Merger Integration
- USP – DISV
 - Alle Partner tragen unternehmerische Verantwortung in eigenen Unternehmen.

Was ist ein Angebot?



Was ist ein Angebot?

Aspekte eines Angebotes

- Wie viele Angebote schreiben Sie im Monat?
- Messen Sie die Erfolgsquote?
- Wie hoch ist Sie?
- Was bestimmt den Erfolg bzw. Misserfolg?

Was ist ein Angebot?

Aspekte eines Angebotes

„Mit dem Angebot reagiert ein Anbieter auf die Anfrage eines potentiellen Kunden und legt die Bedingungen fest, unter denen er bereit ist, Waren zu liefern oder Dienstleistungen zu erbringen.“



Wie kann ich es gestalten?

Bestandteile eines Angebotes

- Die genaue Bezeichnung der DL/Ware und ihre Qualität
- Menge und Preis der DL/Ware inklusive Rabatte
 - führen Sie jede Position auf!
- Kosten der Fracht und Verpackung
- Erfüllungsort, Gerichtsstand und Eigentumsvorbehalt
- Lieferzeit
- Zahlungsbedingungen
- Regelungen für Liefer-, Annahme- und Zahlungsstörungen und mangelhafte Lieferung

Wie kann ich es gestalten?

Die Kundenorientierung

- Ein Angebot ist mehr als ein Angebot
 - Nutzen Sie es als Werbemöglichkeit
 - Nennen Sie gute Gründe für Ihr Unternehmen/Ihre Dienstleistung
 - Gestalten Sie es kurz und knackig
 - ~~Preis, Aufwand oder Kosten~~ -> INVESTITION
 - Personalisieren Sie jedes Angebot

Wie übergebe ich das Angebot?

Multi-Channel - auch bei der Angebotsübergabe

- Per Mail
- Per Post (Brief oder DIN-A4)
- Per Fax
- Persönlich
- Social Media

Wie übergebe ich das Angebot?

Das richtige Timing

- Nach angemessenem Zeitraum nachfassen
- Nennen Sie immer wieder weitere Leistungen – auch während des Projektes
- Wählen Sie Formulierungen, die Vertrauen schaffen:
 - „Wir lassen Sie nach dem Abschlussbericht nicht alleine. Wir unterstützen Sie auch bei der Umsetzung.“
 - „Wussten Sie schon, dass jetzt die Umsetzungsbegleitung auch gefördert wird?“

Was muss ich beachten?

- Gehen Sie bei jedem Angebot die [Checkliste](#) durch
- Kein großer Zeitaufwand, aber es erhöht die Erfolgchancen immens
- Vervollständigt Ihre Dokumentation
- Führt zu kontinuierlichen Verbesserungsprozessen

[Beispielangebot1](#)

[Beispielangebot2](#)

Nicht 08/15, sondern individuelle Angebote gewinnen

- Branchen- bzw. Unternehmenseigenheiten:
 - Wie „tickt“ die Branche/das Unternehmen?
 - Wie exakt oder aufwendig müssen die Angaben sein?
- Öffentliche Ausschreibungen (Formblätter):
 - Erfülle ich alle Standards?
 - Kann ich etwas individuell ergänzen?
- Agenturanfragen:
 - meist sehr genaue Vorgaben
 - Gegenüber der Konkurrenz punkten -> mein Mehrwert



Vielen Dank!

**Ihnen eine schöne Weihnachtszeit
und
einen guten Rutsch!**