

ANGEBOT IN 24 STUNDEN im Handwerk

Ich will unseren Kunden, bei Klarheit aller relevanten Informationen und notwendigen Daten, ein ausführliches Festpreis-Angebot innerhalb von 24 Stunden zur Verfügung stellen. Wir kommunizieren dies auch klar und direkt, weil wir dadurch für unsere Kunden mehr Planungssicherheit schaffen und eine schnelle Abwicklung Ihres Vorhabens vorantreiben können.

Damit wir unseren Kunden auch ein detailliertes Angebot in dieser Zeit erstellen können, bereite ich mich bereits vor dem ersten Termin mit dem Kunden ausgiebig darauf vor. Das bedeutet, dass ich die bis dato vorhandenen Daten nutze und mir überlege was für das angefragte Projekt noch alles benötigt wird. Basierend auf den bereits vorhandenen Daten sowie meiner Planung und Kalkulation erstelle ich dann einen ersten Entwurf.

Nach dem Kundentermin müssen dann nur noch wenige Punkte hinzugefügt bzw. verändert werden und das Angebot kann mit wenig Aufwand fertiggestellt werden. Wichtig hierbei ist, dass direkt nach dem Termin ein „Zeitblocker“ eingeplant wird, um das Angebot dann auch fertigzustellen. Man sollte dies direkt im Anschluss an den Termin machen, weil dann noch alle Informationen und die Details des Projektes präsent sind. Das bedeutet, dass ein Tag mit einem Kundentermin gut geplant und organisiert sein muss. Zum einen, damit man effizient arbeitet und zum anderen, dass das Angebot schnell ausgestellt werden kann. Das ist besonders wichtig, weil wir festgestellt haben, dass dies eine bessere Trefferquote bringt, also mehr Aufträge erteilt werden.

Somit ist die Fertigstellung des Angebots nach dem Termin mit dem Kunden, durch die ausreichende Vorbereitung darauf, weniger Zeitaufwändig. Hier sind auch gute EDV-Prozesse wichtig, z.B. Vorlagen oder standardisierte Abläufe, um die Daten schnell einzupflegen und zu verwerten. Gerade heutzutage ist es wichtig, dass Handwerker den Anschluss an die digitale Welt bzw. das Internet nicht verlieren. Dort sind Preise und Angebote immer direkt abrufbar oder man vergleicht verschiedene Preise auf Vergleichsportalen.

Außerdem ist es wichtig, dass man nicht jedem Interessenten ein Angebot unterbreiten muss. Du solltest vorher prüfen, ob die Anfrage für dich geeignet ist oder nur ein „Zeitfresser“ darstellt. Ein bekanntes Instrument dazu ist die „Heiß-/Kalt-Analyse“. Bevor ein Angebot ausgestellt wird, sollte man sich intensiver damit auseinandersetzen, um neben den Informationen zur Umsetzung des Projektes, auch ein Gespür dafür zu entwickeln, wie ernsthaft das Interesse an einem Angebot ist.

Du kannst hier abfragen, wann mit der Umsetzung begonnen werden soll bzw. wie eilig die Situation ist. Außerdem kannst du abfragen, ob schon andere Angebote vorliegen. Durch diese gezielten Fragestellungen kannst du dann herausfinden, was der Interessent wirklich benötigt und kannst dich dann klar von sog. Rabattjägern distanzieren.

Durch die erhaltenen Informationen aus der Anfrage, dem Termin und den gezielten Fragestellungen, kann dann relativ schnell entschieden werden, ob die Anfrage geeignet ist und ein Angebot erstellt wird.

Wenn du nun mehr darüber erfahren möchtest, melde dich für unsere [Wartliste zum Online Kurs](#) an oder gehe auf www.handwerks-mentor.de