

Zuschlag für Ihr Angebot. Wie geht's? 12 Tipps für umsatzstarke Angebots-Anschreiben.

Ein Interessent wünscht ein Angebot. Juhu! Ist das aber schon ein Grund zur Freude? Nein. Jetzt beginnt erstmal die Arbeit. Ortstermin, Gedanken machen, Angebot ausarbeiten, verschicken und häufig ein wochenlanges Warten auf den ersehnten Zuschlag...

Mal Hand aufs Herz:

Wissen Sie, wie viele Angebote Sie für den Mülleimer produzieren?
Und wissen Sie, wie viele Angebote im Angebotsstapel Ihrer Kunden versinken?

Die Angebote vieler Handwerksbetriebe ähneln den fad schmeckenden „Weißbrötchen“, die abends immer noch in der Theke liegen.



"Viele Handwerker verschenken das Potential, das in Angeboten steckt!"

Ihre Angebote brauchen den gewissen Dreh, damit sie künftig gesehen und gelesen werden sowie den Zuschlag erhalten.

Ich zeige Ihnen, wie Sie IHRE Angebote samt Anschreiben auf Vordermann bringen. Der Lohn Ihrer Mühe: Ihre Angebote sind sichtbar auffälliger, aussagefähiger und heben sich von Ihren Mitbewerbern ab. Der Zuschlag rückt in greifbare Nähe!

In diesem Seminar nehmen wir Ihre Angebote ganz genau unter die Lupe: Was ist gut? Was fehlt? Was und wie können Sie an Ihren Angeboten samt Anschreiben besser machen?

Nutzen Sie diese ungenutzte Angebotskraft, um schnell und effizient an neue Aufträge zu gelangen.



Hier mein Beratungs-Angebot:

- Wie gewöhnlich die Angebote aussehen und welche Kardinalfehler sich darin verbergen.
- Warum es sich lohnt, Angebote in ein neues Gewand einzupacken.
- Warum soll Ihr Kunde ausgerechnet Ihnen den Zuschlag geben?
- Die Wirkungskraft der Nutzenargumente.
- Nebenkriegsschauplätze: Das Briefpapier, die Briefhülle, Bilder.
- Schritt-für-Schritt-Anleitung für umsatzstarke Angebots-Anschreiben.

Und hier kommt mein spezielles Angebot für Sie:

Mailen Sie mir Ihr Angebots-Schreiben zu und ich mache Ihnen konkrete Verbesserungsvorschläge. Gerne arbeite ich mit Ihnen Ihr neues Angebotspaket aus. Fordern Sie mich - Tel. 06341-955510.
Ihr persönliches Angebot wartet auf SIE!