

So gewinnen Ihre Angebote!



Professionelle Angebotsanalyse

Ihr Ziel: Gewinnchance verbessern und Umsatz steigern

Nutzen Sie unsere erfolgreichen Angebotsstandards!

Unsere Angebotsanalyse zeigt Ihnen Ihr Verbesserungspotenzial!

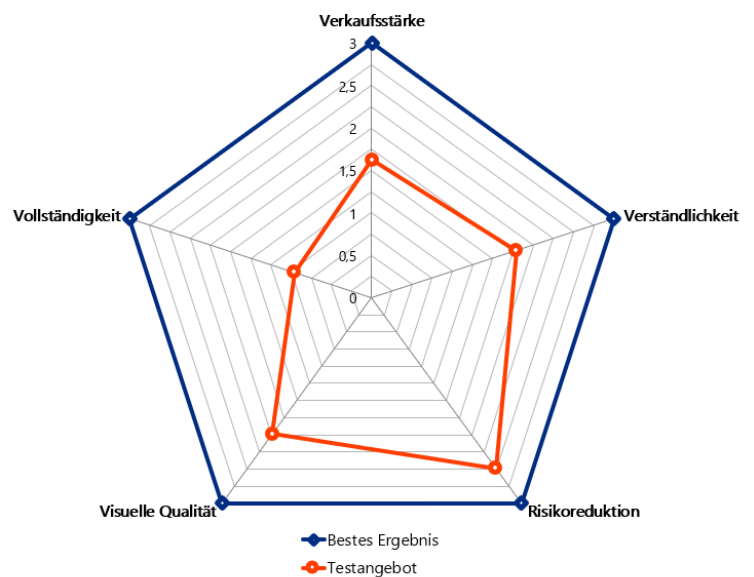
Wie gut verkauft Ihr Angebot?

Sie möchten die Gewinnchance Ihrer Angebote verbessern und damit mehr Umsatz erzielen?

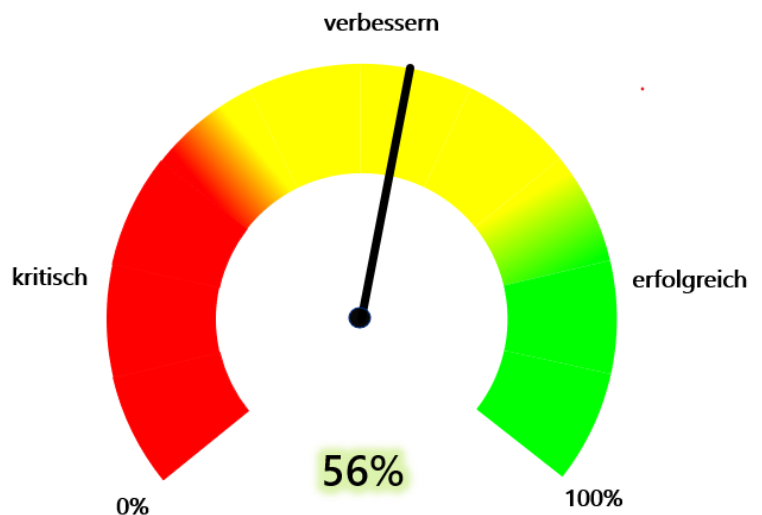
Wir analysieren Ihre Angebotsdokumente professionell und zeigen Ihnen anhand von Beispielen, wie und wo Sie Ihr Angebot verbessern können.

Ihre Vorteile:

- Zertifizierte Angebotsspezialisten der Angebotsfabrik analysieren Ihre Angebotsdokumente
- Wir bewerten Ihr Angebot anhand 60 erfolgsnotwendiger Kriterien in fünf Kategorien
- Unsere Spezialisten geben Ihnen konkrete Empfehlungen zur Verbesserung Ihrer Angebote
- Wir stellen Ihnen Vorlagen zur Optimierung Ihrer Angebote zur Verfügung



Unsere strukturierte Analyse in fünf unterschiedlichen Kategorien zeigt Ihnen genau auf, wo Ihr Verbesserungspotential liegt.



Das Tachometerdiagramm signalisiert Ihnen, wie viel Handlungsbedarf besteht.

Unsere konkreten Empfehlungen zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Angebote verbessern können, um den Umsatz zu steigern.

Ergebnisse und Verbesserungsvorschläge

Kategorie	Durchschnittliche Punktzahl pro Kategorie	Durchschnittliche Punktzahl Branche	Maximale Punktzahl
Verkaufsstärke	1,5	1,4	3,0
Gut zu verstehen	1,8	1,9	3,0
Risiko reduzierend	2,5	2,3	3,0
Optisch ansprechend	2,0	2,1	3,0
Vollständig und logisch	1,9	2,2	3,0

Angebotsbereich	Verbesserungsvorschlag
Anschieben	Wir empfehlen der METACOM die Erstellung eines separaten Anschreibens für jedes Angebot mit folgenden Bestandteilen: <ul style="list-style-type: none"> - Anrede des Ansprechpartners (Adressat des Angebotes) - Darstellung des/der Hauptbedürfnisses/Anforderung des Kunden/Adressaten - Verknüpfung des/der Hauptbedürfnisses/Anforderung mit der Leistung der METACOM - Darstellung der Gründe, warum das Produkt/die Leistung der METACOM vom Kunden gekauft werden soll
Angebotsdeckblatt	Wir empfehlen der METACOM die Erstellung eines Angebotsdeckblattes für jedes Angebot mit folgenden Bestandteilen: <ul style="list-style-type: none"> - Angebotstitel mit Nutzenargumentation für den Kunden - Logo METACOM - Kundenlogo (ggfs. Visualisierung, mit der sich der Kunde identifiziert, z.B. Bild vom Bauvorhaben) - Kontaktinformationen zum Kunden inkl. Ansprechpartner und Kontaktinformationen zum Anbieter (METACOM) inkl. Ansprechpartner - Angebotsnummer - Ggfs. eine Grafik der Lösung, die dem Kunden schon den gewünschten Nutzen zu seinem Bedürfnis darstellt
Angebotszusammenfassung	Bei Angeboten, die mehr als 10 Seiten Angebotstext umfassen, empfehlen wir der METACOM eine Angebotszusammenfassung zu schreiben mit folgenden Bestandteilen: <ul style="list-style-type: none"> - Darstellung Vision/Ziele des Kunden - Darstellung 2-3 Hauptbedürfnisse/Anforderung des Kunden - Darstellung der Hauptleistungen Ihres Angebotes verknüpft mit dem Kundennutzen - Darstellung des Preises (Preisspanne bei Optionen) - Nächste Schritte nach der Angebotsabgabe

Angebotsanalyse für die METACOM - 4 -

Konkrete Vorlagen, wie z. B. das Kundenanschreiben, helfen Ihnen bei der Umsetzung unserer Verbesserungsvorschläge

PrintaCo Print Services GmbH
Musterstraße 1
D-12345 Musterstadt
Tel: +49 (0)123456789 Fax: +49 (0)123456789
www.printaco.com

Projekt- und/oder Angebotsnummer zur Referenzierung

PrintaCo Print Services, Musterstraße 1, D-12345 Musterstadt

Metacom GmbH
Herrn Michael Mittermeier
Mitternachtsstraße 15
12345 Mittenhausen

Ansprechpartner mit Kontaktdaten für Rückfragen

Projekt-Nr.: 123456789
Angebot-Nr.: 987654321
Ihr Ansprechpartner bei uns:
Patrick Müller
Telefon: +49(0)123456789
E-Mail: patrick.mueller@printaco.com

Bereits im Betreff den Hauptnutzen für den Kunden darstellen

Musterstadt, den 29.05.2017

Auslagerung der Metacom Druckaufträge an PrintaCo reduzieren Ihre Druckkosten um 23 %

Sehr geehrter Herr Mittermeier, **Hauptbedürfnisse des Kunden zuerst darstellen**

Wir freuen uns, dass Sie Ihr Druckvolumen an uns auslagern möchten, um Kosten einzusparen und gleichzeitig die Qualität Ihrer Druckergebnisse zu steigern.

Die zukünftigen Druckaufträge der Metacom sollen durch einen externen Dienstleister erbracht werden, um die Druckkosten um mindestens 10 % zu reduzieren.
Durch die Auslagerung der Geräteadministration und -Wartung sollen Ihre internen Ressourcen entlastet, damit Sie schneller auf Kundenanfragen reagieren können.

PrintaCo ist der richtige Partner für Ihre Druckaufträge: **Nutzen zu den Kundenbedürfnissen, die Sie mit Ihrer Leistung stiften**

- Wir senken Ihre Kosten um bis zu 23 % durch die Reduktion der Gerätetypen.
- Unser Service-Mix aus Call Center und Vor-Ort-Techniker entlastet Ihre IT-Ressourcen um etwa 237 Manntage.
- Sie behalten die volle Kostenkontrolle, da Sie nur das effektive Druckvolumen bezahlen.

Bei der Erstellung des Angebotes haben wir Ihre individuellen Wünsche berücksichtigt, die wir in unserem persönlichen Gespräch erörtert haben.

Ich stehe persönlich dafür ein, dass wir die Druckaufträge zu Ihrer vollsten Zufriedenheit erbringen.

Beste Grüße **Persönliche Verpflichtung des Unterzeichners**

i. V. Patrick Müller
PrintaCo Print Services GmbH

© Angebotsfabrik GmbH & Co. KG

Angebotsanalyse zum Festpreis!

	Basic 599 €* ✓	Standard 999 €* ✓	Pro 1.499 €* ✓
Kurzanalyse Ihres Angebotes (max. 20 Seiten)	✓		
Systematische Analyse Ihres Angebotes (max. 20 Seiten) nach 5 Kriterien (Verkaufsstärke, Verständlichkeit, Risikoreduktion, visuelle Qualität, Vollständigkeit/Logik)		✓	✓
Telefonisches Interview zur Identifikation Ihrer Wettbewerbsvorteile			✓
Bis zu 45 min telefonisches Beratungsgespräch oder Web-Konferenz	✓	✓	✓
Konkrete Empfehlungen zur Verbesserung Ihrer Angebote	✓	✓	✓
Vorlagen zur Umsetzung der Verbesserungsvorschläge		✓	✓
Individuelle Beispiele auf Basis Ihres Angebotes als Vorlage zur Umsetzung der Verbesserungsvorschläge			✓
Dokumentation der Ergebnisse in einer Email	✓		
Erweiterte Dokumentation der Analyse-Ergebnisse in einem strukturierten PDF-Dokument		✓	✓

* zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.