

✓ Checkliste

Angebotsschreiben

GRIP

Während der Kunde Dein Angebot liest, gehen ihm folgende Fragen durch den Kopf. Wer alle beantwortet, verbessert seine Chancen, den Auftrag zu gewinnen.

- ✓ **Von wem kommt das Angebotsschreiben?**
Kontaktdaten nennen
- ✓ **An wen richtet sich das Angebot?**
Empfänger nennen
- ✓ **Worum geht's?**
Titel oder Betreff hervorheben
- ✓ **Was bekomme ich?**
Ziele, Nutzen, Anforderungen beschreiben
- ✓ **Wie wird's erreicht?**
Lösungsvorschlag erläutern
- ✓ **Was kostet es?**
Preise, Steuern und Leistungen auführen sowie Nutzungsrechte klären
- ✓ **Wann bekomme ich es?**
Termin(e) nennen
- ✓ **Muss ich etwas beitragen?**
Erwartungen an Kunden erläutern
- ✓ **Wie geht's weiter?**
Zum Handeln auffordern
- ✓ **Wie bitte?**
Eine klare Sprache sprechen