Checkliste
Alternativen vermeiden

Hier finden Sie Fragestellungen und Ideen, um Alternativen in Angeboten zu vermeiden und dem Kunden zu ermöglichen mit wenigen Detailentscheidungen zur finalen Entscheidung zu kommen.

Alternativen entfernen

Beispiel: Wenn das Angebot für eine Zahnprothese zwei alternative Varianten enthält - beispielsweise eine lichthärtende Füllung oder eine sauerstoffhärtende Füllung - dann ist es für den Kunden schwierig sich zu entscheiden, weil er Entscheidungen treffen muss, die er selten sofort treffen kann.

Haben Sie überprüft, ob alle Alternativen im Gespräch geklärt sind, so dass Sie später nur die passende Variante anbieten können?

Haben Sie das Gespräch erneut gesucht, wenn der Kunde Sie bittet, Alternativen anzubieten, um herauszufinden, was er wirklich will?

Haben Sie genügend Verständnis aufgebaut, um das Angebot so zu gestalten, dass der Kunde nur noch „Ja" sagen muss, ohne weitere Entscheidungen über Varianten zu treffen?

Wenige Einzelposten

Beispiel: Wenn bei einem Angebot für eine Einbauküche die Scharniere und sonstigen Beschläge in einzelnen Positionen aufgeführt und bepreist sind, dann entsteht der Eindruck, man könne entscheiden, welche Positionen man haben will und welche nicht. Das ist aber so wohl kaum sinnvoll, weil das Angebot eine Komplettlösung umfasst und eben nicht einzelne Posten diskutiert werden sollen.

Haben Sie die Zusammensetzung des Angebotes sinnvoll zusammengefasst?

Konnten Sie Einzelposten möglichst zu Gruppen zusammenfassen?

Können Sie die Inhalte des späteren Angebotes so darstellen, dass zwar der Inhalt klar ist, aber die Einzelpreise keine Rolle spielen?

Haben Sie Angriffspunkte für spätere Preisverhandlungen vermieden, indem Sie zwar inhaltlich transparent sind, aber Einzelentscheidungen verhindern.

Können Sie sinnvolle Blöcke für die Summe der Angebotsteile bilden, wie zum Beispiel Hardware, Implementierung, jährlicher Service?

Prozesse checken

Haben Sie sicher gestellt, dass der Kunde bei mündlicher Zustimmung (kleinerer Aufträge) sofort eine Auftragsbestätigung bekommen kann und nicht erst ein Angebot?