

winnende
offertes
schrijven



Meer offertes winnen in minder tijd

Voorbeeldofferte met inspiratie voor jullie eigen offertes



Hallo,

Een offerte die gaat over offertes ... Het is duidelijk dat je dit verhaal met een extra kritische blik gaat lezen. Leuk dat je bezig bent de winkans van jouw eigen offertes te vergroten en dat je daarvoor onze voorbeeldofferte hebt gedownload!

In deze offerte

Je vindt in deze offerte teksten terug die gebaseerd zijn op onze eigen dienstverlening. Dat betekent natuurlijk niet dat je iets moet kopen bij ons. Maar het leek ons handig een volledig uitgewerkte offerte te maken. Dan kun je precies zien hoe we schrijven, welke indeling we aanhouden en hoe we onze prijs onderbouwen.

Vervolg

Ik ben benieuwd welke optie je het meest aanspreekt en hoe we vanaf hier verder gaan. Daarom bel ik je volgende week (dat doe ik niet echt, dit is een voorbeeldalinea voor de afsluiting). Heb je eerder vragen? Bel of mail dan gerust via 0614870102 of saskia@offertes.win.

Ik kijk ernaar uit je te helpen (nog) meer offertes te winnen in minder tijd!

Hartelijke groet,

Saskia Kerkhof



Wat willen jullie bereiken?

De omzetdoelstellingen voor dit jaar waarmaken

Je hebt ambitieuze doelen gesteld voor dit jaar. Logisch, als sales manager is het aan jou om ervoor te zorgen dat de omzet jaarlijks groeit en een uitdagend doel past daarbij. Je vertelde dat de offertes niet goed scoren: "Het lijkt wel of we sinds een half jaar vaker 'nee' te horen krijgen." Je wilt daarom de offerteteksten verbeteren omdat daar nog flink wat winst te behalen is.

Tijd besparen op het maken van offertes

Jullie werken met een offertesjabloon, maar zijn desondanks per offerte nog aardig wat tijd kwijt met schrijven. Er zijn meerdere collega's bij betrokken, en zoals je terecht opmerkte in ons gesprek: "We willen wel dat de klant een maatwerkverhaal krijgt." Dat kost veel tijd, maar simpelweg het sjabloon wat aanpassen en versturen vind je ook geen optie. Je wilt dat het sjabloon klantgerichter, pakkender en frisser geschreven wordt.



6 bouwstenen voor 100% resultaat

'Win meer offertes in minder tijd' is de pay-off van ons bedrijf. We vinden elkaar dus absoluut in de ambitie die je hebt gesteld. We hebben door de jaren heen ook een duidelijke visie en best practices ontwikkeld op hoe je die ambitie waarmaakt. Grofweg zijn er 6 knoppen om aan te draaien als je 100% resultaat wilt.

01

Training

02

Content

03

Offerte software

04

Experts Checks

05

Vormgeving

06

Optimaliseren (data)

neurovisie op communicatie en offertes

Hoe pakken we het aan?



We maken templates voor meerdere diensten voor jullie. Daarvoor herhalen we steeds dezelfde stappen. Alleen stap 6 is eenmalig. Door deze aanpak werken we bij iedere offerte weer wat sneller; we kunnen teksten en inzichten uit de voorgaande fase deels hergebruiken.



Stap 1: Scherpstellen

- Stap 1
- Stap 2

Tijdsinvestering voor KLANT:



Stap 2: Neuroteksten schrijven

- Stap 1
- Stap 2

Tijdsinvestering voor KLANT:



Stap 3: Review & Revisie

- Stap 1
- Stap 2
- Stap 3

Tijdsinvestering voor KLANT:



Stap 4: Vormgeving

Offertesoftware is relevant om te overwegen als je in minder tijd meer professionele offertes wilt maken. We plannen een overleg waarin we jullie eisen en wensen voor offertesoftware scherpstellen. Op basis daarvan geven wij een advies over de opties die hierop het beste aansluiten. Wij hebben geen vaste samenwerking met 1 leverancier omdat we graag objectief adviseren aan onze klanten. Uiteraard kennen we alle Nederlandse en internationale offertesoftware goed. In deze offerte noemen we Pandadoc omdat we daar zelf mee werken, maar dat is dus een voorbeeld.



Stap 5: Offertesoftware

Wil je het slim aanpakken? Begin dan met offertesoftwareselectie en wacht niet tot stap 5. De teksten en vormgeving hangen samen met de keuze voor software. We noemen het hier pas omdat veel bedrijven ervoor kiezen eerst hun teksten op orde te brengen. Je loopt voor de troepen uit als je software vanaf de start van het verbetertraject meteen meeneemt.



Stap 6: Training

Met stap 1 t/m 5 standaardiseren we 80-90% van de offerteteksten. De overige 10-20% blijft **maatwerk** die je persoonlijk moet maken om de offerte echt winnend te maken. We adviseren daarom een inspirerende, bondige **training** voor de collega's die offertes schrijven. De training **verhoogt acceptatie en gebruikssnelheid** van het nieuwe offertemplate.



Wat is de investering?

De keuze is aan jullie!

Ik heb de te zetten stappen hieronder uitgesplitst. Je kunt eventueel zelf onderdelen aan- en uitvinken afhankelijk van jouw keuze voor de aanpak.

Inbegrepen in het tarief

- ✓ Alle overleggen en afstemming zoals aangegeven in de offerte
- ✓ Voorbereiding maatwerkwerktraining
- ✓ Alle trainingsmaterialen
- ✓ Boek Slimmer Offertes Maken als naslagwerk voor alle cursisten



Goed om rekening mee te houden

- 21% btw en reiskosten van € 0,.. per kilometer komen bij de investering.
- We sturen een factuur van 50% bij start en 50% bij oplevering.
- Extra overleg plannen kan altijd. Ons uurtarief is € .., met reiskosten.

Investering per stap & totaal

Stap	Investering	Aantal	Subtotaal
<input checked="" type="checkbox"/> Stap 1: Brainstorms inhoud & proces	€0,00	2	€0,00
<input checked="" type="checkbox"/> Stap 2: Offertekteksten ontwikkelen	€0,00	1	€0,00
<input type="checkbox"/> Stap 3: Training Salesteam	€0,00	1	€0,00
<input checked="" type="checkbox"/> Boek Slimmer Offertes Maken - boek met alle neurotips als naslagwerk	€0,00	10	€0,00
			€0,00
		Totaal	€0,00





Wij hebben de samenwerking als zeer positief ervaren. Winnende Offertes wist onze behoefte direct in kaart te brengen en vertaalde die naar een pragmatische oplossing. Het resultaat: een prachtige set offertetemplates waar de neuroprincipes in verwerkt zijn.

Daarnaast is onze salesafdeling getraind in hoe ze deze principes nog beter toepassen. Kortom: een meer dan geslaagde samenwerking die ik iedereen kan aanbevelen.



Richard van Hulst

sr. Sales Operations Manager

Exact

Wij werken ook voor:



Opdrachtbevestiging

Willen jullie meteen aan de slag met de eerste stappen, teken dan de opdrachtbevestiging hieronder. Daarna plannen we de eerste afspraken in en leggen we de optiedata voor trainingen voor jullie vast.

Saskia Kerkhof

Winnende Offertes Schrijven

KLANTNAAM

Wat mag je van ons verwachten?

Zeven Zekerheden

- 1 Je wint meer offertes in minder tijd
- 2 Je offertes overtuigen tot wel 100% omdat je de klant triggert op onbewust niveau
- 3 Je bent trots op elke offerte die je verstuurt
- 4 Je maakt snel meters. Wij doen niet aan kastjes en de muur. Wel houden we van direct en persoonlijk contact.
- 5 Je krijgt alle kennis, kunde en tools van ons aangereikt die je maar wilt. Gewoon, van 1 partner.
- 6 Je krijgt topkwaliteit. Zowel in wat we doen als hoe we dat doen.
- 7 Je betaalt de factuur lachend (zie zekerheid 1). En er staan ook geen verrassingen op.
- 8 **BONUS:** Je krijgt bijdehante adviseurs waarmee wat te lachen valt. Want offertes winnen is leuk.

Slimmer offertes maken: onze (neuro)visie

Stel je eens voor dat klanten over jouw offerte geen grote vragen meer hebben, niet met je onderhandelen over prijs of 'nog even intern moeten overleggen'. Ze gaan gewoon akkoord, want jouw offerte drukt op alle onbewuste triggerknoppen. Hoeveel tijd, energie en geld levert jou dat op?

In dit boek krijg je een revolutionair andere kijk op offertes voorgeschoteld. De werking van het onbewuste brein van jouw klant vormt het uitgangspunt. Je leert met 30 praktische neurotips een offerte te schrijven die iedere klant overtuigt. Doe je voordeel met de tips en volledig uitgewerkte voorbeelden en maak je agenda alvast vrij voor al die nieuwe opdrachten!



**Cadeau bij een
training als
naslagwerk**