

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	7
Bevor wir beginnen.....	10
Ziele für schriftliche Angebote.....	11
Wert aufbauen, aber wie?.....	13
Kundennutzen als Basis.....	14
Angebotsstrategie #1 –	
Kundenbedürfnisse herausfinden.....	15
Angebotsstrategie #2 –	
Die Brille des Kunden aufsetzen	16
Angebotsstrategie #3 –	
Kundennutzen statt nur Produktmerkmal.....	16
Die Angebotspräsentation	19
Angebotsstrategie #4 –	
Präsentieren Sie Ihre Angebote persönlich.....	20
Aufbau des Angebotes	23
Angebotsstrategie #5 –	
Definieren Sie eine Standardvorlage	23
Angebotsstrategie #6 –	
Zuerst andocken und Beziehungen aufbauen	24
Angebotsstrategie #7 –	
Beschreiben Sie die Probleme des Kunden	25
Angebotsstrategie #8 –	
Packen Sie die konkreten Ziele des Kunden in Ihr Angebot.....	27
Angebotsstrategie #9 –	
Nicht zu viele Details im Angebot.....	28

<i>Angebotsstrategie #10 –</i>	
<i>Bieten Sie Paketpreise an.....</i>	29
<i>Angebotsstrategie #11 –</i>	
<i>Geben Sie dem Preis eine eigene Seite.....</i>	30
<i>Angebotsstrategie #12 –</i>	
<i>Rechnen Sie die Ersparnis aus.....</i>	30
<i>Angebotsstrategie #13 –</i>	
<i>Geben Sie Gratis-Produkten einen Preis</i>	31
<i>Angebotsstrategie #14 –</i>	
<i>Verknappen Sie Ihr Angebot</i>	33
<i>Angebotsstrategie #15 –</i>	
<i>Formulieren Sie eine Aufforderung zur Tat (CTA) ...</i>	35
Darstellung.....	36
<i>Angebotsstrategie #16 –</i>	
<i>Lassen Sie ein Layout gestalten</i>	36
<i>Angebotsstrategie #17 –</i>	
<i>Wählen Sie eine größere Schrift.....</i>	38
<i>Angebotsstrategie #18 –</i>	
<i>Formulieren Sie kurze Sätze</i>	39
<i>Angebotsstrategie #19 –</i>	
<i>Verwenden Sie Bullets und Listen</i>	40
<i>Angebotsstrategie #20 –</i>	
<i>Machen Sie mehr Absätze.....</i>	40
<i>Angebotsstrategie #21 –</i>	
<i>Machen Sie Zwischenüberschriften.....</i>	41
<i>Angebotsstrategie #22 –</i>	
<i>Verwenden Sie Grafiken und Bilder.....</i>	41
<i>Angebotsstrategie #23 –</i>	
<i>Nutzen Sie Farben und Textlayout mit Fingerspitzengefühl.....</i>	41
Personalisierung	43
<i>Angebotsstrategie #24 –</i>	
<i>Verwenden Sie das Kundenlogo.....</i>	44

<i>Angebotsstrategie #25 –</i>	
<i>Verwenden Sie den Namen des Kunden</i>	44
<i>Angebotsstrategie #26 –</i>	
<i>Führen Sie den Kundennutzen an</i>	45
<i>Angebotsstrategie #27 –</i>	
<i>Unterschreiben Sie persönlich</i>	45
<i>Angebotsstrategie #28 –</i>	
<i>Verwenden Sie Post-it</i>	46
<i>Angebotsstrategie #29 –</i>	
<i>Bauen Sie Zitate ein</i>	47
Text und Worte	49
<i>Angebotsstrategie #30 –</i>	
<i>Schaffen Sie Wert mit mehr Worten</i>	49
<i>Angebotsstrategie #31 –</i>	
<i>Schaffen Sie Wert mit ausgefalleneren und mächtigeren Worten</i>	52
<i>Angebotsstrategie #32 –</i>	
<i>Schreiben Sie „kundisch“</i>	56
Preispsychologie	59
<i>Angebotsstrategie #33 –</i>	
<i>Machen Sie ein Preissandwich</i>	59
<i>Angebotsstrategie #34 –</i>	
<i>Verzichten Sie auf Weichmacher</i>	61
<i>Angebotsstrategie #35 –</i>	
<i>Vermeiden Sie negativ assoziierte Worte</i>	62
<i>Angebotsstrategie #36 –</i>	
<i>Lassen Sie die €-Zeichen weg</i>	63
<i>Angebotsstrategie #37 –</i>	
<i>Machen Sie die Preise klein</i>	64
<i>Angebotsstrategie #38 –</i>	
<i>Stellen Sie Höherpreisiges voran</i>	65
<i>Angebotsstrategie #39 –</i>	
<i>Machen Sie unrunde Preise</i>	68

Verpackung	70
<i>Angebotsstrategie #40 –</i>	
<i>Verpacken Sie Ihr Angebot wertig.....</i>	<i>70</i>
Auffallen / Sonderformen	74
<i>Angebotsstrategie #41 –</i>	
<i>Schicken Sie ein Audiofile mit dem Angebot mit....</i>	<i>75</i>
<i>Angebotsstrategie #42 –</i>	
<i>Verpacken Sie Ihre Botschaft als Video.....</i>	<i>76</i>
<i>Angebotsstrategie #43 –</i>	
<i>Machen Sie eine eigene Website für Ihr Angebot..</i>	<i>79</i>
<i>Angebotsstrategie #44 –</i>	
<i>Liefern Sie „Shock and Awe Packages“.....</i>	<i>80</i>
Abschluss	83
<i>Bonustipp: Fassen Sie nach – IMMER!</i>	<i>83</i>
Über den Autor.....	87