

Inhaltsverzeichnis

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

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

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

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