<Ihre Firma>
Dienstleistungsangebot

für unabhängige Vertragsnehmer

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Dieses Dienstleistungsangebot ist das Kernstück eines Vertriebstoolkits für unabhängige Vertragsnehmer. Hierin werden die wichtigsten Unternehmensinformationen, Ihr Verkaufsangebot und Ihre Kenntnisse betreffend die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden in einem einzigen Dokument zusammengefasst, das auch als Grundlage für Vertragsverhandlungen dienen kann. Verwenden Sie dieses Beispielangebot als Grundlage für die Entwicklung eines eigenen Angebots.Zum Löschen der schattierten Tipps (wie diesem hier) klicken Sie einfach auf den Tipptext und drücken dann die LEERTASTE.Der Beispielinhalt in diesem Angebot enthält Platzhalterinhalte, die Sie durch eigene Inhalte ersetzen können. Der gesamte Platzhaltertext wird von Winkelklammern (<>) eingeschlossen.] |

# Übersicht

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Fassen Sie in der Übersicht den Grund des Angebots kurz zusammen, und geben Sie an, in welcher Weise Sie den Anforderungen des Kunden am besten gerecht werden können. Sie können diese Zusammenfassung im restlichen Angebot detaillierter ausführen.] |

<Ihre Firma> freut sich, Ihnen dieses Angebot unterbreiten zu dürfen, um <Firma des Kunden> bei der Erreichung ihrer Ziele im Hinblick auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit durch die <Bereitstellung von Schulung und Unterstützung nach dem Verkauf für das neue Auftragserfassungs- und -abwicklungssystem zu unterstützen. Wir haben bereits mit Dutzenden von kleinen Unternehmen im gesamten Nordosten zusammengearbeitet – Unternehmen, die es sich zum Ziel gesetzt haben, die Kundenerfahrung durch Komfort, Stimmigkeit der Aufträge und pünktliche Lieferung zu verbessern.>

## Die Zielsetzung

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Schließen Sie eine Absichtserklärung ein, die das Problem und den Kernpunkt Ihrer Lösung beschreibt. Führen Sie die Anforderungen des Kunden erneut auf, die Sie dem Pflichtenheft oder den vorangegangenen Gesprächen entnommen haben.] |

* <Anforderung 1: Verbessern der Reaktionszeit auf Kundenfragen>
* <Anforderung 2: Verbessern der Schwachpunkte im Bereich der Upsell-/Cross-Sell-Mengen>
* <Anforderung 3: Schnelle Schulung der Mitarbeiter im neuen System>

## Die Chancen

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Schließen Sie die wichtigsten Punkte ein, und nennen Sie die Chancen. Führen Sie die Projektziele des Kunden erneut auf, die Sie zuvor (anhand des Pflichtenhefts oder von Gesprächen usw.) erkennen konnten).] |

* <Ziel 1: Schulen aller Vertriebsmitarbeiter des Kunden im neuen System innerhalb von 6 Wochen nach dem Livegang>
* <Ziel 2: Integration von Vertriebsschulung und funktionaler Schulung im neuen System>
* <Ziel 3: Überwachen des Umsatzvolumens, der Rückgabequoten und der wichtigsten Zufriedenheitskennzahlen für einen Zeitraum von 6 Wochen nach der Schulung>

## Die Lösung

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Machen Sie Empfehlungen, die zu der von Ihnen vorgeschlagenen Lösung führen. Fassen Sie Ihren Vorschlag zusammen, und geben Sie an, wie Sie die Ziele zu erreichen gedenken. Weitere Details hierzu können Sie im Abschnitt "Unser Angebot" angeben.] |

* <Empfehlung 1: Aussage zu Empfehlung 1>
* <Empfehlung 2: Aussage zu Empfehlung 2>
* <Empfehlung 3: Aussage zu Empfehlung 3>

# Unser Angebot

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Liefern Sie Hintergrundinformationen, einschließlich einer kurzen Zusammenfassung des Hintergrunds Ihrer Firma und Ihrer Auffassung betreffend die Anforderungen des Kunden und die besonderen Probleme, die gelöst werden müssen. Sie können auch die Ergebnisse von zugehörigen Recherchen, eine Projekthistorie sowie weitere Faktoren angeben, die die Anforderungen des Kunden beeinflussen, wie sozioökonomische Trends oder bevorstehende Änderungen behördlicher Vorschriften.Zeigen Sie Ihr Verständnis der Vorteile, die der Kunde erwarten kann. Beschreiben Sie beispielsweise die Risiken – was ggf. auf dem Spiel steht – wenn keine geeigneten Maßnahmen getroffen werden, und vergleichen Sie diese mit den Vorteilen, die mit vorausschauenden Maßnahmen erzielt werden können. Nennen Sie, sofern anwendbar, potenzielle Problembereiche des Kunden und wie Sie diesen begegnen können. Bei diesen Punkten kann es sich auch um grundlegende Probleme handeln, die auf den ersten Blick zwar trivial sein mögen, in den Angeboten von Mitbewerbern jedoch häufig übersehen werden.Beschreiben Sie, wie Sie mit Ihren Fähigkeiten und der vorgeschlagenen Lösung dazu beitragen können, das Projekt des Kunden zum Erfolg zu führen. Geben Sie auch an, in welcher Weise Ihre Qualifikationen perfekt zur Lösung der aktuellen Problemstellung beitragen können.] |

<Firma des Kunden> ist weithin für seinen hochwertigen Kundendienst bekannt. In Anbetracht der Änderungen in den Verteilsystemen, der ökonomischen Auswirkungen in den Bereichen Transport und Logistik und der Einschränkungen, die es verhindern, die technologischen Verbesserungen umfassend zu nutzen, muss sich <Firma des Kunden> der Tatsache stellen, dass es zu Umsatzrückgängen aufgrund von Lieferverzögerungen und abnehmender Servicequalität kommen kann.

Wir haben Lösungen entwickelt, die Unternehmen dabei helfen, die Kundenzufriedenheit sicherzustellen, und schlagen daher vor, bei <Firma des Kunden> eine Logistiklösung zu implementieren, die speziell für die JIT-Auftragsverwaltung und die Automatisierung zahlreicher manueller Schritte im Lieferprozess ausgelegt ist. Unsere Lösung lässt sich problemlos in eine breite Palette von Standard-CRM-Lösungen integrieren und kann <Firma des Kunden> in die Lage versetzen, die Vorteile einer besseren Produktivität im gesamten Vertriebszyklus zu nutzen. Ganz wichtig ist auch, dass wir im Rahmen dieser neuen Lösung Schulung und Unterstützung bereitstellen, wodurch sichergestellt wird, dass Ihre Mitarbeiter im Handumdrehen arbeitsfähig sind und die konkreten Verbesserungen in den Bereichen Verkaufsabschluss, Kundenzufriedenheit und Vertriebsmetriken erkennen.

## Begründung

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Beschreiben Sie die Gründe, die Sie veranlasst haben, das Projekt wie vorgeschlagen zu entwickeln. Möglicherweise müssen Sie begründen, warum Sie sich für den von Ihnen gewählten kundenspezifischen Ansatz entschieden haben. Berücksichtigen Sie in Ihrer Begründung die folgenden Punkte:] |

* Recherche
* Marktchancen
* Ausrichtung an der Zielvorgabe
* Aktuelle Ressourcen/Technologie

## Ausführungsstrategie

Unsere Ausführungsstrategie umfasst bewährte Methoden, höchst qualifiziertes Personal und schnelle Reaktionen, wenn es um die Verwaltung von Lieferungen geht. Im Folgenden finden Sie eine Beschreibung der Projektmethoden, und es wird ausgeführt, wie das Projekt entwickelt wird, wir schlagen einen Zeitrahmen für die einzelnen Aktionspunkte vor und geben die Gründe an, warum das Projekt wie beschrieben abgewickelt werden sollte.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Fassen Sie Ihre Strategie basierend auf den Recherchen im Hinblick auf die Anforderungen des Kunden zusammen, nennen Sie Ihre Erfahrungen in der Bereitstellung ähnlicher Dienstleistungen für andere Kunden usw.] |

## Technischer/projektbezogener Ansatz

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Beschreiben Sie im Detail, wie das Projekt von Anfang bis Ende verwaltet werden wird. Hierzu gehören auch Ihre speziellen Methoden zum Bereitstellen von Lieferungen, die verwendeten Projektmanagementtools und -techniken, die Kommunikation mit dem Kunden, die Methoden zum Bewerten und Mindern von Risiken und wie das Projekt ausgewertet werden wird.] |

## Ressourcen

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Beschreiben Sie die vorhandenen oder noch zu verpflichtenden Ressourcen, wie qualifizierte Auftragnehmer, Geräte, Technologien.] |

## Projektlieferungen

Im Folgenden finden Sie eine Liste aller Projektlieferungen:

|  |  |
| --- | --- |
| Lieferung | Beschreibung |
| <Lieferung 1> | <Kurze Beschreibung> |
|  |  |
|  |  |

## Ausführungszeitrahmen

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Fassen Sie den Zeitrahmen der mit dem Projekt zusammenhängenden Ereignisse von Anfang bis Ende zusammen.] |

Die wichtigsten Projektdaten werden nachstehend aufgeführt. Die Daten sind Schätzungen und können bis zur eigentlichen Projektausführung geändert werden.

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Geben Sie in der folgenden Tabelle alle wichtigen Projektdaten an, aufgeschlüsselt nach Datum und Dauer. Die angezeigten Beschreibungen dienen nur zur Illustration: Ersetzen Sie sie durch aussagekräftige Beschreibungen, die sich auf Ihr Projekt beziehen. Hierzu können Punkte wie Zahlungs- und Projektmeilensteine, Installationspläne, Besprechungen oder Überprüfungen gehören.] |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Beschreibung | Startdatum | Enddatum | Dauer |
| <Projektstart> |  |  |  |
| <Meilenstein 1> |  |  |  |
| <Meilenstein 2> |  |  |  |
| <Phase 1 abgeschlossen> |  |  |  |
| <Meilenstein 3> |  |  |  |
| <Meilenstein 4> |  |  |  |
| <Phase 2 abgeschlossen> |  |  |  |
| <Meilenstein 5> |  |  |  |
| <Meilenstein 6> |  |  |  |
| <Projektende> |  |  |  |

## Bereitgestelltes Material

Das folgende Material wird von <Firma des Kunden> für dieses Projekt bereitgestellt. Damit <Ihre Firma> die Projektmeilensteine erfüllen kann, muss das Material pünktlich bereitgestellt werden. Die Fälligkeitsdaten in der folgenden Tabelle stellen eine Schätzung basierend auf den aktuell vorgeschlagenen Projektdaten dar:

|  |  |
| --- | --- |
| Bereitzustellenden Materialien von <Firma des Kunden> | Fälligkeitsdatum\* |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

\*Wir können nicht für Mehrkosten verantwortlich gemacht werden, die aufgrund der Unfähigkeit des Kunden entstehen, Materialien zu den Fälligkeitsdaten bereitzustellen.

# Erwartete Ergebnisse

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Beschreiben Sie die vom Projekt erwarteten Ergebnisse und den Grund, warum Ihr Ansatz zu diesen Ergebnissen führen wird.] |

Wir erwarten, dass die von uns vorgeschlagene Lösung für <Firma des Kunden>gemäß den Anforderungen des Kunden die folgenden Ergebnisse bringt:

## Finanzielle Vorteile

* <Ergebnis 1: Kurze Beschreibung der gewünschten Ergebnisse>
* <Ergebnis 2: Kurze Beschreibung der gewünschten Ergebnisse>
* <Ergebnis 3: Kurze Beschreibung der gewünschten Ergebnisse>

## Technische Vorteile

* <Ergebnis 1: Kurze Beschreibung der gewünschten Ergebnisse>
* <Ergebnis 2: Kurze Beschreibung der gewünschten Ergebnisse>
* <Ergebnis 3: Kurze Beschreibung der gewünschten Ergebnisse>

## Sonstige Vorteile

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Beschreiben Sie in diesem Abschnitt die weniger greifbaren Vorteile wie höhere Arbeitsmoral oder bessere Kundenzufriedenheit.] |

# Preisgestaltung

In der folgenden Tabelle werden die Preise für die in diesem Vorschlag aufgeführten Dienste im Detail dargestellt. Die Preise gelten für <## Tage> nach Abgabe des Angebots:

|  |  |
| --- | --- |
| Dienstleistungskosten <Kategorie 1> | Preis |
| <Beschreibung des Artikels> | <0.000,00 €> |
|  |  |
|  |  |
| Dienstleistungskosten gesamt <Kategorie 1> | <0.000,00 €> |
| **Dienstleistungskosten <Kategorie 2>** |  |
| Anlagen |  |
| Lizenzgebühren |  |
| Mietgeräte |  |
| Schulung |  |
| Reisekosten |  |
| Marketing |  |
| Versandkosten |  |
| Dienstleistungskosten gesamt <Kategorie 2> |  |
| **Dienstleistungskosten <Kategorie 3>** |  |
|  |  |
| Dienstleistungskosten gesamt <Kategorie 3> |  |
| Summe |  |

<Beispiel> für Haftungsausschluss : Die in der vorstehenden Tabelle aufgeführten Preise sind eine Schätzung der genannten Dienstleistungen. Diese Zusammenfassung stellt keine Gewährleistung des Endpreises dar. Die Schätzungen können sich ändern, wenn die Projektspezifikationen geändert werden oder wenn sich die Preise für ausgelagerte Dienste ändern, bevor dieser Vertrag Gültigkeit erhält.

# Qualifikationen

<Ihre Firma> hat sich wie folgt als Branchenführer für die Bereitstellung von <qualitativ hochwertigen/garantierten> <Produkten/Dienstleistungen> bewährt:

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Beschreiben Sie, was Ihr Unternehmen vom Wettbewerb abhebt (Ihr Alleinstellungsmerkmal).] |

* <Alleinstellungsmerkmal 1>
* <Alleinstellungsmerkmal 2>
* <Alleinstellungsmerkmal 3>

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Beschreiben Sie die Stärken Ihres Unternehmens, und konzentrieren Sie sich hierbei auf die speziellen Punkte, die für dieses Projekt die meiste Relevanz haben. Wenn zutreffend, geben Sie weitere Vorteile Ihrer Alleinstellungsmerkmale an, aus denen sich für den Kunden Vorteile ergeben, die bis jetzt noch nicht angesprochen wurden.Benennen Sie Qualifikationen, die Ihre Fähigkeit belegen, den speziellen Anforderungen des Kunden in diesem Projekt gerecht zu werden.Liefern Sie Informationen, die zeigen, wie Sie den erforderlichen Zeitplan einhalten können, wie Mitarbeiter/Untervertragsnehmer und den Prozentsatz der Zeit, die Sie diesem Projekt widmen würden.] |

# Schlussfolgerung

|  |  |
| --- | --- |
|  | [Beenden Sie Ihr Angebot mit einer Aussage, die zeigt, dass Sie sich wirklich für den Kunden und dessen Anforderungen interessieren. Präsentieren Sie Ihre Erfahrungen und Ihre Bereitschaft, die fraglichen Probleme zu lösen. Führen Sie alle zu erwartenden nächsten Schritte auf, und geben Sie an, in welcher Weise man Sie kontaktieren kann.] |

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit <Firma des Kunden> und unterstützen Ihre Bemühungen, Ihre Vertriebszyklen mit <integriertem CRM, JIT-Bestandverwaltung, Schulungen und Supportdiensten> zu verbessern. Wir sind davon überzeugt, dass wir den anstehenden Herausforderungen gewachsen sind, und sind bereit, gemeinsam mit Ihnen eine effektive IT-Supportlösung zu implementieren.

Sollten Sie noch Fragen haben, können Sie sich jederzeit per E-Mail <E-Mail-Adresse> oder per Telefon <Telefonnummer> an <Name> wenden. Wir werden Sie in der kommenden Woche erneut kontaktieren, um unser Angebot im Detail zu besprechen.

Vielen Dank für Ihr Interesse an einer Zusammenarbeit mit uns,

<Name>
<Titel>