

De kunst van het offertes schrijven



Tips, trucs en achtergronden voor het maken van offertes die meer klanten en meer omzet opleveren.



Offri

Hoi, offerteschrijver!

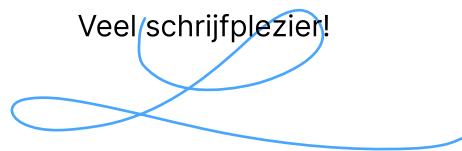
Goede offertes maken is een kunst. Het is een presentatie van wat je wilt verkopen, maar tegelijkertijd een contract. Je wilt klanten graag service geven en persoonlijk behandelen, maar niet al te veel tijd besteden om je marges intact te houden.

Ik wil je graag het gereedschap bieden om betere offertes te maken in minder tijd. Dat doen we met de offertesoftware Offri, met onze Offerte Podcast, maar ook met dit document vol tips, trucs en achtergronden voor het maken van betere offertes.

Het is mijn bedoeling dat dit document je helpt om je methode aan te scherpen, je te laten denken over dingen die vanzelfsprekend lijken, om je meer vertrouwen te geven in je aanpak.

Met het schrijven offertes verdien je direct of indirect je boterham, dus je kan het maar beter zo leuk mogelijk maken. Of je nu nog Word gebruikt of met tools als Offri werkt, met dit document moet dat gaan lukken.

Veel schrijfplezier!



Thijs Leydens
Offri co-founder

In dit document

5 randvoorwaarden voor winnende offertes

In zo min mogelijk tijd een zo goed mogelijk offerte maken en hem ook nog winnen? Dat kan met deze 5 randvoorwaarden die voor ons heilig zijn.

5 tips voor het toepassen van effectief taalgebruik in je offertes

Pas jij effectief taalgebruik toe of schrijf je gewoon wat er in je opkomt? Wat je ook doet, let vooral op eenvoudig en doeltreffend taalgebruik.

Verboden woordenlijst

Soms ben je snel geneigd onnodige woorden te gebruiken in je tekst. Je tekst wordt dan te lang, formeel of sturend. Gebruik deze woorden daarom niet.

Hoe vertel je waar je goed in bent?

Siert bescheidenheid de mens? Of wint degene die het hardste schreeuwt? Hoe vertel je waar je goed in bent, zonder teveel over jezelf op te scheppen?

5 toptips voor winnende offertes

In zo min mogelijk tijd een zo goed mogelijke offerte maken en ook nog winnen? Dat kan met deze 5 randvoorwaarden die voor ons heilig zijn:



Bepaal hoeveel tijd je aan het schrijven van een offerte wil besteden

Het schrijven van een offerte kan een tijdrovende taak zijn. Het is verstandig om vooraf te bedenken hoeveel tijd je aan het schrijven van een offerte wil besteden. Met andere woorden: wat mag het kosten? Het hangt er natuurlijk vanaf wat je verkoopt en wat je marges zijn. Als je een zakelijke dienstverlener bent, is het helemaal niet raar om 10% van de offertewaarde aan te houden. Reken dat om naar je uurtarief en je weet hoeveel tijd je aan het maken van 1 offerte kan besteden.

Ga het gesprek aan en maak aantekeningen waar je iets aan hebt

Je maakt natuurlijk nooit een offerte zonder met je klant gesproken te hebben. Zorg hierbij voor een goed gespreksverslag. Met een goed gedocumenteerd gesprek haal je veel makkelijker terug waar je over gesproken hebt. Dit verslag is overigens niet om aan je collega's te geven, zodat zij de offerte kunnen schrijven. Nee, als jij een toekomstige klant hebt gesproken, dan schrijf je de offerte altijd zelf! En met de aantekeningen in de hand kun je de klant letterlijk citeren. Je laat hiermee zien dat je goed hebt geluisterd en oprecht geïnteresseerd bent. Daar houden klanten van.



Breng focus aan in de producten en/of diensten die je levert

Focus in je producten en/of diensten helpt je om duidelijker te communiceren in the first place. Maar voor jezelf is het ook lekker makkelijk. Je hoeft namelijk niet elke keer het wiel opnieuw uit te vinden en voor iedere offerte nieuwe teksten te schrijven en prijzen te bepalen. Maak standaard teksten en personaliseer je offerte, zoals bij randvoorwaarde 2 is beschreven - waar mogelijk. Oh en: zeg eens wat vaker 'nee' als een opdracht eigenlijk niet in je straatje past.

Kies een prijsstrategie

Heb je focus? Zorg dan ook dat je je prijzen kent. Hoe tijdrovend en foutgevoelig is het om voor elke offerte met collega's te discussieren over wat iets moet kosten? Een duidelijke prijsstrategie scheelt veel tijd en schept - vooral als je met meer mensen werkt - duidelijkheid.



Besteed tijd aan het inrichten van een goed format

Als je eenmaal focus hebt gevonden en standaard teksten klaar hebt staan, is het slim om gelijk een goed format in te richten en vorm te geven. Dat kan natuurlijk met Word of Google Docs, maar vaak wordt het dan een document met vooral een lap tekst. Excell geeft je niet meer mogelijkheden dan het maken van een tabel. En PowerPoint, tja dat is gewoonweg niet gemaakt voor het maken van offertes. Als je regelmatig offertes maakt, denk dan eens aan het gebruik van offertesoftware. Daarmee richt je een goed format in en klik je nieuwe offertes zo in elkaar. Dat komt een stuk professioneler over bij je toekomstige klant.



In the end

Als je deze voorwaarden aanhoudt, leg je de basis voor al je offertes en maak je ze ook nog eens sneller. Je geeft je offertes meer waarde en maakt het makkelijker voor jezelf. Tel uit je winst!

**Meer weten? Luister de aflevering
Snel én goed van de Offerte Podcast →**



Met Saskia Kerkhof en Thijs Leydens

Beluister de Offerte Podcast

Van Saskia Kerkhof en Thijs Leydens



Voor iedereen die serieus werk maakt van haar of zijn offertes.

Wie zijn Saskia en Thijs?

Saskia Kerkhof helpt bedrijven meer offertes te winnen en is bovendien auteur van 'Winnende Offertes Maken', over de neuropsychologische kant van offertes. Daarin leer je hoe je inspeelt op onbewuste triggers om meer offertes te winnen. Thijs Leydens ontwikkelt websites en online software, is mede-oprichter van Offri en schrijft al de helft van zijn leven offertes.

Wat ga je leren van de podcast?

Saskia en Thijs nemen je mee in de wereld van offertes. In de offerte podcast leer je over het schrijven van winnende offertes en het succesvol opvolgen daarvan. Er zijn regelmatig gasten in de studio. Van ervaren offerteschrijvers tot docenten, sprekers en auteurs.

Alle afleveringen en shownotes

www.offertepodcast.nl



Offri

online offerte software • www.offri.nl

Verboden woorden

Schrijven is een vak, het schrijven van offertes ook. Als je begint met het schrijven van een offerte, ben je snel geneigd onnodige woorden te gebruiken in je teksten. Dit zorgt ervoor dat de tekst langer wordt, te formeel of te sturend. Met als gevolg dat de lezer sneller afhaakt. Dat wil je niet. Zeker niet voor je

offertes. We willen je bewust maken van het effect van sterke teksten op de lezer. Oftewel degene die beslist over jouw offerte. Het vermijden van onnodige woorden in teksten helpt je daarbij. We hebben een lijst met woorden voor je op een rijtje gezet die je liever niet in je offertes gebruikt:

De Verboden Woordenlijst™

- Echter
- Er
- Tevens
- Indien
- Inzake
- Alsmede
- Met betrekking tot
- Zullen
- Kunnen
- Willen
- Worden
- In het vertrouwen u hiermee een passende aanbieding te hebben gedaan zie ik met belangstelling uw reactie tegemoet



Voer een find/replace-actie uit in je offerte, voordat je op versturen klikt.

En als je toch bezig bent, pak de tips op de volgende pagina gelijk mee:



Schrijftips voor de lekkerste teksten

Tutoyeren of vousvoyeren?

Twijfel je tussen 'Beste' of 'Geachte'? Wij gaan voor 'Beste' en raden 'Geachte' af. Tutoyeren gaat bijna altijd beter. Het is persoonlijker en leest prettiger weg.

Zinslengte

Gebruik gemiddeld 10-15 woorden per zin, maar sta jezelf toe om krachtige statements met mooie, soms ook langere zinnen af te wisselen.



Vermijd onnodige woorden

Check je offerte altijd op woorden uit De Verboden Woordenlijst™. Als je deze woorden weglaat, voorkom je wollig en inactief taalgebruik.

Al die bijvoeglijke naamwoorden

Gebruik zo min mogelijk dubbele bijvoeglijke naamwoorden. Dus niet 'onze zeer effectieve aanpak' maar 'onze effectieve aanpak'. Of, nog liever, 'onze aanpak'.

Schrijf actief

Noem het beestje bij de naam. Dus niet 'het project zal aan u worden opgeleverd' (passief) maar 'wij leveren het project op' (actief).

Tip: organiseer je teksten in een content bibliotheek →
Maak gebruik van offertesoftware





Effectief taalgebruik

Ok. De basis is duidelijk. De randvoorwaarden heb je nu helder en je weet welke woorden je moet vermijden. Maar hoe schrijf je nu die pakkende teksten? Pas jij effectief taalgebruik toe of schrijf je gewoon wat er in je opkomt? Wat je ook doet, let vooral op eenvoudig en doeltreffend taalgebruik:

1

De toon van je salesgesprek is ook de toon van je offerte

Hoe is je relatie met klanten? Persoonlijk en professioneel of juist wat meer afstandelijk en zakelijk? Niet dat persoonlijk niet zakelijk kan zijn en afstandelijk niet professioneel, maar je begrijpt wat we bedoelen. Als in het gesprek snel over de prijs gaat, draai er dan in je offerte niet omheen. Als je goed grappen met elkaar, permitteer jezelf dan eens een kwinkslag.



Lees je offerte eens hardop voor. Sluit de tone of voice aan bij de relatie die je met je klanten hebt en wat het bedrijf wil uitstralen?

2

Gebruik geen - of zo min mogelijk - jargon

Met jargon denk je misschien indruk te maken met je kennis, maar vaak begrijpen toekomstige klanten niet waar je het over hebt. Gebruik je wel jargon? Houd dan rekening met iedereen die jou offerte mogelijk gaat lezen. Meestal heb je tijdens de kennismaking wel duidelijk wat het niveau van je klant is. Hou daar bij het schrijven van de offerte rekening mee.



3

Waar help jij je toekomstige klant mee?

Het schrijven van een offerte lonkt naar een presentatie over jezelf. Maar de lezer van je offerte heeft juist jouw hulp nodig. Dat is de reden waarom hij of zij je heeft benaderd. Je toekomstige klant wil weten waarom ze jouw dienst en/of product nodig heeft en wil weten hoe jij de opdracht waardevol maakt. Laat zien dat je hebt geluisterd en hebt begrepen wat de toekomstige klant wil. Leg haarfijn uit hoe je het probleem van de klant gaat oplossen met jouw dienst en/of product. De basis waarmee jij gaat overtuigen!

4

Praat niet teveel over jezelf

Het is enerzijds logisch dat je in een offerte wil vertellen waar je goed in bent, maar je toekomstige klant zit daar echt niet op te wachten. Probeer 'te' mooie verhaaltjes over jezelf of je bedrijf te vermijden. Het gaat de lezer van je offerte niet om jouw ego. De lezer wil weten hoe jij gaat helpen met het oplossen van zijn probleem of behoefte. Minder zenden en meer luisteren dus. Het is belangrijk om te laten zien dat jij de wensen van je klant hebt gehoord en begrijpt. Leg vooral uit hoe je deze wensen gaat vervullen.

5

Schrijf in piramides

Om teksten begrijpelijk te houden zorg je allereerst voor een duidelijke structuur. Begin bijvoorbeeld altijd met het belangrijkste en leg dat vervolgens uit. Eerst de top (het waarom), daarna de basis (het hoe en wat) - als een pyramide dus. Klinkt simpel, maar vergt wel wat oefening. Probeer het maar eens toe te passen in de offertes die je schrijft.



Hoe vertel je waar je goed in bent?

Praat niet teveel over jezelf. Dat is volgens ons één van de belangrijkste tips bij het vorige onderdeel. En één van de meest voorkomende fouten bij het schrijven van offertes. Toch wil je graag je klant vertellen waar je goed in bent - daar kiest een klant toch ook voor? Goede vraag.

Siert bescheidenheid de mens? Of wint degene die het hardste schreeuwt?

Het heeft alles te maken met zelfvertrouwen. Je hoeft niet te zeggen dat je iets kan als je het kan laten zien. Als jij weet dat je waardevol bent voor een klant, dan zal dat ook doorklinken in een offerte. Sla de juiste toon aan en vertel, zonder over jezelf op te scheppen, waar jij als bedrijf goed in bent. Op de volgende pagina geven we je tips waarmee je vol zelfvertrouwen laat zien waar je goed in bent. Zonder arrogant over te komen.





- Sla jezelf niet op de borst, maar stel jezelf kwetsbaar op
- Plaats geloofwaardige klantverhalen
- Schrijf win-taal vanuit het perspectief van de klant
- Gebruik visuele middelen
- Zet goede metaforen in
- Biedt opties aan
- Geef nooit zomaar korting
- Experimenteer en leer wat voor jou en jouw product of dienst werkt

Luister eens naar de aflevering 'Succes is een keuze' van de Offerte Podcast. Een lekker lange aflevering die volledig ingaat op bovenstaande tips. Thijs Leydens (van Offri) en Saskia Kerkhof (van Winnend Offertes Schrijven) spreken met docent, spreker en auteur Stefan Renkema over zelfvertrouwen in offertes.

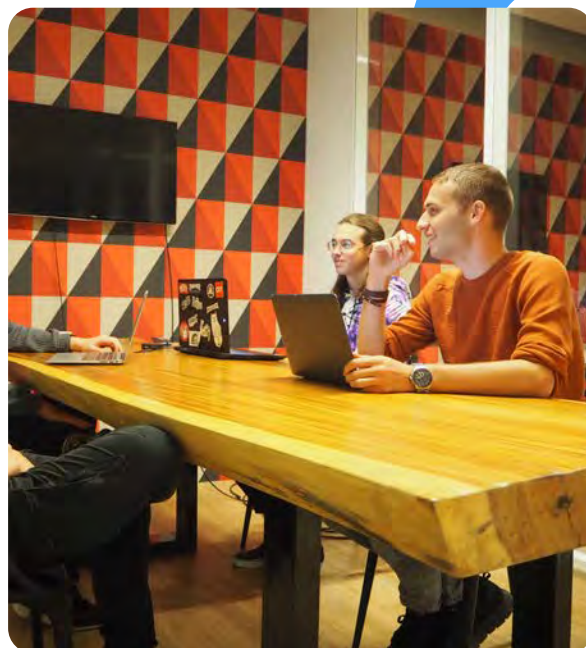
Luister hier naar de aflevering 'Succes is een keuze' van de Offerte Podcast →

 Van Saskia Kerkhof en Thijs Leydens

Over Offri

Het team van Offri werkt sinds 2015 aan het maken van de meest toegankelijke oplossing om offertes te maken. Ontstaan uit frustratie met de huidige gang van zaken: tekstverwerkers. Veredelde typemachines waar je teksten mee kan maken, maar geen verhaal mee kan vertellen.

Omdat offertes voor zoveel mensen belangrijk zijn wilden wij een tool maken die het mogelijk maakt om mooie, interactieve offertes te maken. We maken daarbij gebruik van alles wat het web mooi maakt: video's, collages, slideshows en visuele effecten, die je kunt gebruiken zonder enige technische kennis.



Offri is ook een boost voor je sales-organisatie omdat je er veel sneller offertes mee kan maken. Je kunt een content bibliotheek aanleggen, zodat je je offertes in elkaar zet alsof je Duplo™ bouwt, terwijl je nog wel alles op maat kan maken.

De ervaring leert dat onze klanten minimaal 2x zo snel offertes maken. Die dus ook nog eens beter scoren. Tel uit je winst.

Lijkt het je wat? Probeer het 14 dagen gratis uit. Liever iemand van ons spreken om jouw specifieke vraagstukken te bespreken? Plan een afspraak met ons in via www.offri.nl.

🏆 Als je je aanmeldt voor de trial krijg je ook daarbij het eerste hoofdstuk van het boek 'Winnende Offertes schrijven' van Saskia Kerkhof cadeau in je mailbox!



Offri

www.offri.nl

probeer het 14 dagen gratis