



Angepackt – sofort umsetzbare Business-Impulse für Ihren Handwerksbetrieb. Monatlich neu für Sie.

Impuls für heute:

Angebote die rausgehen

Inhaltsverzeichnis

Inhalt	Seite
Newsletter	2 - 3
Social Media Beitrag	4 - 5
Fachtext / Kolumne	6 - 9

Newsletter

Betreff: Das Angebot liegt seit drei Wochen beim Kunden – und Sie haben noch nichts gehört



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently & MeistX

Liebe Handwerksbetriebe,

Hand aufs Herz: Wie viele Angebote haben Sie in den letzten Monaten rausgeschickt – und nie wieder etwas davon gehört? Sie haben sich Zeit genommen, alles sorgfältig kalkuliert, das Angebot per E-Mail verschickt und dann... Stille. Das ist nicht nur frustrierend, es kostet Sie bares Geld. Denn jede Anfrage, die ins Leere läuft, ist verlorene Arbeitszeit und ein verlorener Auftrag.

Die gute Nachricht: In den meisten Fällen liegt das Problem nicht am Preis. Es liegt am Ablauf. Einer Auswertung des DIHK (2024) zufolge werden mehr als 60 Prozent aller Handwerkerangebote niemals aktiv nachgefasst. Dabei entscheiden sich viele Kunden erst nach einem weiteren persönlichen Kontakt. Das bedeutet: Die Aufträge wären da – wir holen sie nur nicht ab.

In dieser Ausgabe präsentieren wir Ihnen, wie Sie mit einem einfachen, klaren Angebotsablauf dafür sorgen, dass nichts mehr liegen bleibt. Von der ersten Rückfrage beim Kunden bis zum gezielten Nachfassen. Kein Hexenwerk, aber ein echter Gamechanger für Ihren Betrieb.

Lesen Sie in unserer Fachkolumne, wie dieser Ablauf konkret aussieht und wie Sie ihn schon morgen einführen können.

Packen wir's an!

P.S.: Sie wollen wissen, wie Sie mit Ihrem Handwerksbetrieb sofort in der Region durchstarten?

Dann sichern Sie sich ein kurzes Gespräch mit Mohamad von Influently – Handwerksmeister und Gründer von MeistX. Er bietet Ihnen eine kostenfreie 15-Minuten-Analyse. Sprechen Sie mit ihm und erhalten Sie einen klaren Überblick, wie Sie Ergebnisse erzielen.

<https://calendly.com/meistx/ihr-kennenlerngesprach>

Gemeinsam für mehr Sichtbarkeit und ein starkes, modernes Handwerk.
#meistx #handwerkwirkt #füreinbessereshandwerk #mohamadchouchi

Social Media Beitrag



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently & MeistX

Das Angebot ist raus. Und jetzt?

Viele Betriebe schicken ein Angebot raus und warten. Und warten. Und warten. Dabei ist genau dieser Moment der wichtigste im ganzen Prozess.

Ein Angebot ist kein Abschluss. Es ist eine Einladung zum Gespräch.

Unser Tipp: Rufen Sie spätestens 3 Werktage nach dem Versand kurz an. Nicht um zu nerven, sondern um zu fragen: „Haben Sie alles erhalten? Gibt es noch offene Fragen?“ Das reicht. Dieser eine Anruf macht den Unterschied zwischen einem Auftrag und Schweigen.

Laut einer Auswertung des DIHK (2024) werden über 60 Prozent aller Handwerkerangebote niemals aktiv nachgefasst. Dabei entscheiden sich viele Kunden erst nach einem persönlichen Gespräch.

Die Frage, die Sie sich stellen sollten: Wie viele Aufträge lassen Sie gerade liegen, nur weil Sie nicht nachfassen?

Gemeinsam für mehr Sichtbarkeit und ein starkes, modernes Handwerk.

#meistx #handwerkwirkt #füreinbessereshandwerk #mohamadchouchi

Fachtext / Kolumne

Titel: Vom Angebot zum Auftrag: Warum der Ablauf entscheidet, nicht der Preis



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently & MeistX

Kollegen, seien wir ehrlich: Wir sind Meister unseres Fachs. Wir können präzise kalkulieren, wissen was unsere Arbeit wert ist und schreiben Angebote, die Hand und Fuß haben. Aber zwischen dem Versand eines Angebots und dem Auftrag liegt eine Lücke, die viele von uns unterschätzen. Diese Lücke heißt: fehlender Prozess. Und sie kostet uns jeden Monat Aufträge, die eigentlich schon so gut wie sicher waren.

Ich kenne das aus eigener Erfahrung. Man schickt ein Angebot raus, der Kunde meldet sich nicht, man denkt „er will es wohl nicht“ – und drei Monate später hört man, dass er jemand anderen beauftragt hat. Nicht weil das andere Angebot günstiger war, sondern weil der andere Betrieb einfach noch mal angerufen hat.

Das Problem mit dem „Warten“

Viele Betriebe behandeln ein Angebot wie eine Bewerbung: rausschicken und hoffen. Das ist menschlich verständlich, aber geschäftlich fatal. Laut einer Auswertung des DIHK (2024) werden mehr als 60 Prozent aller Handwerkerangebote niemals aktiv nachgefasst. Gleichzeitig zeigen Kundenbefragungen, dass ein Großteil der Interessenten sich erst nach einem weiteren persönlichen Kontakt endgültig entscheidet. Das bedeutet: Wir verlieren keine Aufträge an den günstigsten Marktbegleiter. Wir verlieren sie an den aufmerksamsten.

Der einfache Angebotsablauf, der funktioniert

Es braucht kein teures CRM-System und keine komplizierte Software. Es braucht nur einen klaren, einheitlichen Ablauf – den jeder im Betrieb kennt und einhält.

Schritt 1 – Die Rückfrage vor dem Angebot: Bevor Sie überhaupt mit der Kalkulation anfangen, klären Sie die wichtigsten Fragen. Was genau will der Kunde? Bis wann? Gibt es besondere Wünsche oder Einschränkungen? Kann er sich Ihre Dienstleistung erlauben? Das klingt selbstverständlich, aber viele Betriebe überspringen diesen Schritt und kalkulieren ins Blaue. Das kostet Zeit – und führt zu Missverständnissen, die im Nachhinein teuer werden, oder sich der Kunde finanziell nicht erlauben kann.

Praxis-Beispiel (SHK): Bevor ein Angebot für die Badsanierung erstellt wird, macht der Meister einen kurzen Vor-Ort-Termin oder ein strukturiertes 10-Minuten-Telefonat. Er klärt: Fliesen mitgeliefert oder nur Montage? Welche Sanitärobjekte? Gibt es Feuchtigkeitsschäden? Erst dann wird kalkuliert. So spart er sich doppelte Arbeit und das Angebot sitzt.

Schritt 2 – Das Angebot mit einer klaren Gültigkeitsfrist: Setzen Sie in jedes Angebot eine Gültigkeitsfrist – 14 bis 30 Tage sind üblich und schaffen einen natürlichen Handlungsanlass für den Kunden. Ein Angebot ohne Frist liegt im schlimmsten Fall ein Jahr beim Kunden und taucht irgendwann wieder auf, wenn die Materialpreise längst gestiegen sind.

Außerdem: Schreiben Sie nicht nur Positionen und Preise. Schreiben Sie einen kurzen, persönlichen Einleitungssatz. „Vielen Dank für Ihr Vertrauen. Ich freue mich, Ihnen folgendes Angebot unterbreiten zu dürfen.“ Das klingt professionell und menschlich – und hebt Sie von den Angeboten ab, die nur aus Zahlenkolonnen bestehen.

Schritt 3 – Das Nachfassen nach 3 Werktagen: Hier liegt das größte ungenutzte Potenzial. Rufen Sie spätestens drei Werktage nach dem Versand kurz an. Nicht mit Druck, nicht mit Verkaufsgespräch, sondern mit einer einfachen Frage: „Haben Sie das Angebot erhalten? Gibt es noch Punkte, die ich erläutern kann?“ Das reicht. Dieser Anruf signalisiert dem Kunden: Hier ist jemand, der sich kümmert. Und genau das suchen Kunden im Handwerk.

Praxis-Beispiel (Elektriker): Der Betrieb führt eine einfache Liste in Excel. Jedes rausgeschickte Angebot wird mit Datum, Kundennamen und einer Wiedervorlage eingetragen. Drei Tage nach Versand erscheint die Erinnerung, und der Anruf wird gemacht. Die Abschlussquote ist laut Aussage des Inhabers um rund 30 Prozent gestiegen.



Quelle: KI generiert – bereitgestellt von Influently & MeistX

Schritt 4 – Der zweite Kontakt, falls keine Rückmeldung kommt: Wenn nach dem ersten Nachfassen immer noch Stille herrscht, darf nach weiteren 7 bis 10 Tagen ein zweiter, kurzer Kontakt erfolgen. Kein Druck, kein „Ich muss jetzt wissen“. Einfach: „Ich wollte kurz nachfragen, ob sich bei Ihnen etwas geändert hat.“ Wer danach immer noch nicht reagiert, hat sich in den meisten Fällen entschieden. Das ist in Ordnung. Aber bis zu diesem Punkt haben wir alles Menschenmögliche getan.

Warum das so wichtig ist

Wir leben in einer Zeit, in der Kunden Auswahl haben. Und in dieser Situation entscheidet nicht nur der Preis, sondern das Gefühl: „Bei denen bin ich gut aufgehoben.“ Dieses Gefühl entsteht nicht durch das perfekte Angebot allein. Es entsteht durch Verlässlichkeit, durch schnelle Reaktion und durch das Nachfassen. Eine Untersuchung der Universität St. Gallen (2022) zur Kundenbindung im Mittelstand bestätigt: Betriebe, die nach einem Angebot aktiv nachfassen, gewinnen nicht nur häufiger den Auftrag – sie bekommen auch mehr Weiterempfehlungen. Das ist der eigentliche Hebel.

Fazit: Der Ablauf schlägt den Preis

Legen Sie heute fest: Wer schreibt die Angebote? Wer fasst nach? In welchem Abstand? Und wo werden offene Angebote erfasst? Vier Fragen, ein klarer Ablauf – und aus vielen „Vielleicht“ werden plötzlich feste Aufträge.

P.S.: Sie wollen wissen, wie Sie mit Ihrem Handwerksbetrieb sofort in der Region durchstarten?

Dann sichern Sie sich ein kurzes Gespräch mit Mohamad von Influently – Handwerksmeister und Gründer von MeistX. Er bietet Ihnen eine kostenfreie 15-Minuten-Analyse. Sprechen Sie mit ihm und erhalten Sie einen klaren Überblick, wie Sie Ergebnisse erzielen.

<https://calendly.com/meistx/ihr-kennenlerngesprach>

Gemeinsam für mehr Sichtbarkeit und ein starkes, modernes Handwerk.
#meistx #handwerkwirkt #füreinbessereshandwerk #mohamadchouchi

CTA-Kasten für Redaktion:

Weitere praxisnahe Tipps & Ideen für Ihren Handwerksbetriebe gibt es monatlich kostenfrei in der Medienmappe von MeistX „Angepackt“. MeistX ist Teil der Influently GmbH