

PRAXISHEFT HANDWERK · NR. 1 · KOSTENLOS

DAS ANGEBOT IST RAUS, BEVOR DER KUNDE WOANDERS FRAGT.

Vier Handgriffe mit KI für Angebotstexte, Nachfragen und Preisgespräche. Kostenlos, mit dem Handy, heute Abend ausprobiert.

Christian Niebisch · Marketing Manager in Teilzeit für Handwerksbetriebe

mrpetzai.de





WORUM ES GEHT

DER SCHNELLERE BEKOMMT DEN AUFTRAG.

Kunden holen heute mehrere Angebote ein. Den Auftrag bekommt selten der Billigste, oft der, dessen Angebot zuerst da ist und verständlich geschrieben ist. Genau dabei hilft KI: Die KI schreibt den Text, du behältst die Kalkulation.

1

App öffnen

ChatGPT oder Microsoft Copilot, kostenlos aufs Handy oder im Browser.

2

Wortlaut eintippen

Den dunklen Kasten abschreiben. Was in [Klammern] steht, ersetzt du durch deinen Fall.

3

Lesen, anpassen, nutzen

Ergebnis lesen, Unpassendes ändern, dann ins eigene Programm kopieren.

DREI REGELN, DIE IMMER GELTEN

Namen bleiben draußen.
Kein Kundenname, keine Adresse, keine Telefonnummer in ein kostenloses KI-Programm. Schreib [Kunde]. Den echten Namen setzt du danach selbst ein.

Preise rechnest du.
Die KI formuliert, du kalkulierst. Zahlen, Maße und Preise trägt immer ein Mensch ein.

Nichts geht ungelesen raus.
Jeder Text wird einmal gelesen, bevor er zum Kunden geht. Was nicht nach dir klingt, änderst du.

03	**Angebot aus Stichworten**	Handgriff 1
04	**Positionstexte**	Handgriff 2
05	**Nachfrage nach einer Woche**	Handgriff 3
06	**Antwort aufs Preisgespräch**	Handgriff 4
07	**Merkzettel für die Werkstatt**	zum Aufhängen

HANDGRIFF 1 · ANGEBOT AUS STICHWORTEN

01

ANGEBOTSTEXT AUS STICHWORTEN.

Du kommst vom Aufmaß, die Notizen stehen auf dem Zettel. Statt abends eine Stunde zu formulieren, tippst du die Stichpunkte ab.

DAS TIPPST DU EIN

Du bist Bürokraft in einem [Gewerk]-Betrieb. Schreib aus meinen Stichworten einen Angebotstext für einen Privatkunden: freundlich, klar, ohne Fachchinesisch. Gliederung: kurze Einleitung, was wir machen (als Liste), was nicht enthalten ist, Ausführungszeitraum, Gültigkeit [vier Wochen]. Preise schreibst du als [PREIS], die trage ich selbst ein. Stichworte: [Bad 6 m², alte Fliesen raus, Wand und Boden neu fliesen, Dusche bodengleich, WC tauschen, Kunde wünscht grau-weiß].

Preise selbst eintragen

Die KI rechnet nicht mit deinen Einkaufspreisen. [PREIS] bleibt stehen, bis du kalkuliert hast.

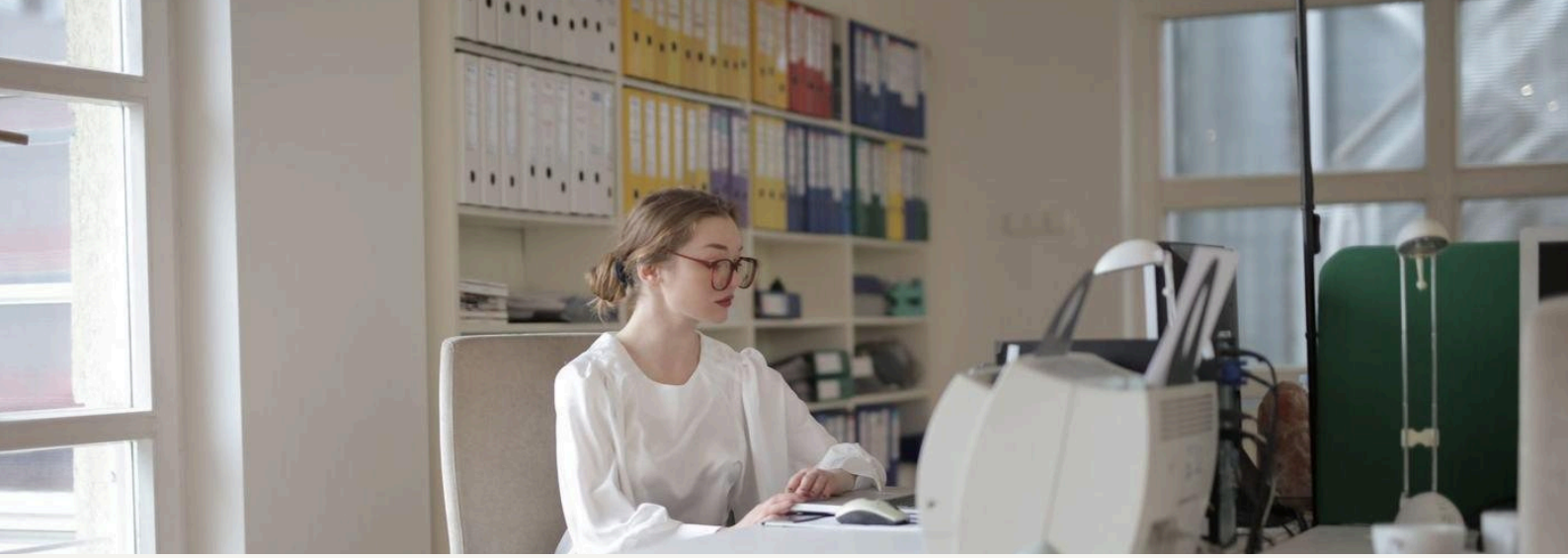
In dein Programm kopieren

Den fertigen Text übernimmst du in dein Angebotsprogramm. Dort bleibt alles wie gewohnt.

SO SIEHT DAS ERGEBNIS AUS · BEISPIEL

Was wir für Sie erledigen
– alte Wand- und Bodenfliesen entfernen und entsorgen
– bodengleiche Dusche einbauen
– neue Fliesen in Grau und Weiß verlegen
Nicht enthalten: Elektro- und Malerarbeiten

Kein Kundenname im Text. Den setzt du selbst ein.



HANDGRIFF 2 · POSITIONSTEXTE

POSITIONSTEXTE, DIE JEDER VERSTEHT.

„Abdichtung im Verbund nach DIN 18534" versteht der Kunde nicht. Er will wissen, warum das Geld kostet.

DAS TIPPST DU EIN

Formuliere für mein Angebot kurze Positionstexte, je höchstens zwei Zeilen, so dass ein Laie versteht, was gemacht wird und warum es wichtig ist. Fachbegriffe in Klammern dahinter. Leistungen: [Abdichtung im Verbund, Gefälleestrich, Entkopplungsmatte, Silikonfugen].

Fachbegriff behalten

Der Fachbegriff steht in Klammern dahinter. So passt es auch für den Architekten.

Kurz bleiben

Zwei Zeilen je Position reichen. Lange Erklärungen gehören ins Gespräch.

SO SIEHT DAS ERGEBNIS AUS · BEISPIEL

Abdichtung – schützt Wände und Boden dauerhaft vor Wasser, damit nichts in die Bausubstanz zieht (Verbundabdichtung).
Gefälleestrich – sorgt dafür, dass das Wasser in der Dusche zuverlässig abläuft.

Kein Kundenname im Text. Den setzt du selbst ein.

HANDGRIFF 3 · NACHFRAGE NACH EINER WOCHE

03

NACHFRAGEN, OHNE ZU NERVEN.

Das Angebot ist seit einer Woche beim Kunden. Keine Antwort. Wer jetzt freundlich nachfragt, holt Aufträge, die sonst still verloren gehen.

DAS TIPPST DU EIN

Schreib eine kurze, freundliche Nachfrage an einen Kunden, dem ich vor [7] Tagen ein Angebot für [Dachfenster-Austausch] geschickt habe. Nicht aufdringlich. Biete an, offene Fragen kurz am Telefon oder vor Ort zu klären. Höchstens 80 Wörter, Anrede Sie, Schluss mit meinem Vornamen.

Fester Tag

Leg einen festen Tag fest, an dem nachgefasst wird, zum Beispiel immer donnerstags.

Als WhatsApp kürzer

Für WhatsApp schreibst du dazu: „als WhatsApp, höchstens 40 Wörter".

SO SIEHT DAS ERGEBNIS AUS · BEISPIEL

Guten Tag [Kunde],
vor einer Woche haben Sie unser Angebot für die neuen Dachfenster bekommen. Passt alles für Sie, oder gibt es noch Fragen? Ich komme gern kurz vorbei und schaue mir das mit Ihnen vor Ort an.
Viele Grüße, [Vorname]

Kein Kundenname im Text. Den setzt du selbst ein.



HANDGRIFF 4 · ANTWORT AUFS PREISGESPRÄCH

WENN DER PREIS GEDRÜCKT WIRD.

„Der andere ist günstiger.“ Jetzt nicht sofort nachgeben, sondern ruhig erklären, was in deinem Angebot steckt.

DAS TIPPST DU EIN

Ein Kunde sagt, ein anderer Betrieb sei [deutlich] günstiger. Hilf mir bei einer ruhigen, sachlichen Antwort, die erklärt, was in meinem Angebot steckt: [Markenmaterial, eigene Gesellen statt Subunternehmer, Baustelle wird täglich aufgeräumt, fester Ansprechpartner]. Den Mitbewerber nicht schlechtmachen. Biete zwei Wege an: Leistung etwas reduzieren oder beim Angebot bleiben.

Deine echten Gründe

Schreib nur Gründe hinein, die stimmen. Der Kunde merkt den Unterschied.

Zwei Wege

Wer zwei Wege anbietet, verhandelt über Leistung statt über Nachlass.

Kein Kundenname im Text. Den setzt du selbst ein.

MERKZETTEL · ZUM AUFHÄNGEN

DIE VIER HANDGRIFFE AUF EINEN BLICK.

Ausschneiden, an die Wand im Büro oder in den Transporter. Den vollständigen Wortlaut findest du auf den Seiten 3 bis 6.

1 · Angebot aus Stichworten

Stichworte vom Aufmaß abtippen. Angebotstext mit Liste, was nicht enthalten ist, Zeitraum. Preise als [PREIS].

2 · Positionstexte

Kurze Positionstexte für Laien, je zwei Zeilen, Fachbegriff in Klammern dahinter.

3 · Nachfrage nach einer Woche

Freundliche Nachfrage nach [7] Tagen. Gespräch am Telefon oder vor Ort anbieten. Kurz halten.

4 · Antwort aufs Preisgespräch

Ruhige Antwort, was im Angebot steckt. Mitbewerber nicht schlechtmachen. Zwei Wege anbieten.

Bevor ein Text rausgeht

- Steht irgendwo noch eine [Klammer]? Dann ersetzen.
- Stimmen Preise, Maße und Termine? Die trägt immer ein Mensch ein.
- Klingt der Text nach dir? Wenn nicht, sag der KI: „Kürzer, und so, wie ein Meister redet.“
- Kein Kundenname, keine Adresse in einem kostenlosen KI-Programm.

Passt das Ergebnis nicht? Einfach nachschieben:

„Kürzer, bitte.“ · „So, wie ein Meister redet.“ · „Freundlich, aber bestimmt.“ · „Als WhatsApp, höchstens 40 Wörter.“ · „Ohne Fachbegriffe.“ · „Noch einmal, aber per du.“

Beim ersten Mal dauert es etwas. Danach geht es schnell.

UND WENN DAS JEMAND FÜR DICH ÜBERNIMMT?

MARKETING MANAGER IN TEILZEIT.

Ich bewerbe mich bei Handwerksbetrieben als Marketing Manager in Teilzeit: 20 Stunden im Monat für Website und Shop, Social Media, Büroautomatisierung und eine Handwerkersoftware nach Maß. Die Handgriffe aus diesem Heft erledige ich dann für deinen Betrieb, du prüfst und gibst frei.

Gefunden werden
Website, Shop und Google-Unternehmensprofil mit aktuellen Leistungen und Öffnungszeiten.

Zeigen statt beschreiben
Regelmäßige Beiträge, die Baustellen, Team und fertige Arbeiten zeigen.

Feierabend statt Büro
Von der Anfrage über Angebot und Auftrag bis zur Rechnung. Du prüfst und gibst frei.

FEST VEREINBART

20 Stunden

im Monat, planbar für deinen Betrieb. Du sprichst immer mit mir.

ERREICHBAR

7 bis 19 Uhr

werktags am Telefon. Rückruf noch am selben Tag.

Weitere Praxishefte, ebenfalls kostenlos: Nr. 2 Leute finden · Nr. 3 Weniger Büro am Abend · mrpetzai.de/marketing-manager.html



Christian Niebisch
015562 / 511 169 · christian.niebisch@mrpetzai.de
Aus der Ferne und bei Bedarf im Betrieb, im Umkreis von etwa fünfzig Kilometern um Hundsangen.