

Drie bouwplanvarianten voor een offerte

In het boek *Spot-on schrijven* vind je in hoofdstuk 19 veel tips voor offertes en tenders. We nodigen schrijvers hierin uit met een kritische blik naar hun bouwplan of inhoudsopgave voor de offerte of tendertekst te kijken.

Soms zien we offertes waarin meer tussenkoppen over voorwaarden, kosten en regelzaken gaan dan over de inhoud. Voor- kom dat. Bundel de voorwaarden. Eindig ook met iets positiefs en krachtigs. In afbeelding 1 zie je een origineel bouwplan uit een van onze trainingen over offertebrieven schrijven en de twee varianten die we hiervoor voorstelden.

Origineel

1. Werkzaamheden
2. Aanbiedingsprijs
3. Uitgangspunten
4. Algemene voorwaarden
5. Rechtsverhouding
6. Vertrouwelijkheid
7. Gecertificeerde managementsystemen

Variant 1

1. Welk resultaat wilt u bereiken?
2. Wat zijn de uitgangspunten?
3. Hoe pakken we het aan?
4. Wat is de investering?
5. Wat kenmerkt ons team?
6. Wat zijn de voorwaarden?
7. Waarom pakken wij de opdracht graag op?

Variant 2

Inleiding

1. **Gedegen resultaat op korte en lange termijn**
Van visuele inspectie tot zicht op restlevensduur
2. **Betrouwbare en bewezen aanpak**
Werken in vijf stappen met doorlooptijd van vijf weken
3. **Goede samenwerking op inhoud én relatie**
Van het delen van beschikbare informatie tot efficiënte overleggen én continue verbetering
4. **Vast investeringsbedrag en duidelijke voorwaarden**
Zekerheid over kosten en helderheid in verwachtingen
5. **Samen voortbouwen**
Voortzetting eerdere successen

Afbeelding 1 Maak meerdere bouwplannen voor je offerte en kies de sterkste variant