

Een offerte opstellen

In je offerte beschrijf je wat jij en je potentiële klant met elkaar hebben afgesproken over werkzaamheden, planning en kosten. Zo voorkom je dat er later onduidelijkheid ontstaat. En natuurlijk laat je weten dat je het fijn vindt om een offerte voor je klant te maken.

Vermeld het correcte adres van je opdrachtgever en de naam van de contactpersoon.

Maak duidelijk dat het om een offerte gaat en voor welke dienst of product het is.

Refereer aan een eerder contact met je opdrachtgever.

Laat zien dat je de vraag van de klant hebt begrepen. Dit maakt de offerte persoonlijker.

Maak je begroting zo inzichtelijk mogelijk. Splits ook hier de diverse onderdelen en bijbehorende prijzen. Geef aan tot welke datum het offerte-aanbod geldig is.

Vermeld nadrukkelijk de betalingsvoorwaarden en stuur je algemene voorwaarden mee. Een offerte is rechtsgeldig zodra beide partijen op alles een akkoord geven.

KONINKLIJKE TRAPPENFABRIEK 'DE TREDE'
T.A.V. DIRECTEUR G. JANSSEN
POSTBUS 1234, 7000 AA DOETINCHEM

TEKSTBUREAU
HENK HERMANS

Harlingen, 10 januari 2018

Betreft: offerte voor een jubileumboek

Geachte heer Janssen,

Op 4 januari jl. hadden wij een prettig gesprek, waarin u aangaf dat u voor het 100-jarig bestaan van Koninklijke Trappenfabriek De Trede een jubileumboek wilt laten maken. In onderstaande offerte laat ik u graag zien wat Tekstbureau Henk Hermans daarin voor u kan betekenen.

UW VERZOEK

In ons gesprek vertelde u over de rijke historie van het familiebedrijf dat volgend jaar een eeuw bestaat. U wilt deze geschiedenis laten vastleggen in een mooi herdenkingsboek, dat tegelijkertijd een visitekaartje is van uw bedrijf.

ONS AANBOD

Tekstbureau Henk Hermans heeft veel ervaring met het produceren van jubileum- en herdenkingsboeken en beschikt over een uitgebreid netwerk van partners. De omvang van het boek zal 70 pagina's bedragen, waarin de geschiedenis wordt beschreven en bestuurders worden geportretteerd. Onze vormgevers maken een exclusief ontwerp, onze fotografen zullen de 10 benodigde portretten verzorgen. Voor het overige wordt gebruikgemaakt van bestaand beeldmateriaal. De oplage wordt 1.000 exemplaren. Voor de papiersoort is nog geen keuze gemaakt, vandaar dat in deze offerte 3 prijsindicaties zijn opgenomen. Alle teksten worden door u persoonlijk gefatteerd.

BEGROTING

- Tekstproductie (80 uur à €70) €5.600
- Uniek ontwerp (vaste prijs) €1.250
- 10 foto's (à €150) €1.500
- Vormgeving (30 uur à €60) €1.800
- Drukkosten bij oplage 1.000
 - papierkwaliteit 'normaal' €2.500
 - papierkwaliteit 'extra' €3.000
 - papierkwaliteit 'superb' €3.500

Alle prijzen zijn exclusief 21% btw en reiskosten (€0,19/km). Indien u binnen 5 werkdagen akkoord geeft op deze offerte ontvangt u een eenmalige korting op de uurprijs van 2%. De betalingstermijn is 14 dagen na factuurdatum. Deze offerte is geldig tot 4 weken na dagtekening van deze offerte.

Ik hoop dat deze offerte u aanspreekt en dat we met elkaar een prachtig boek gaan maken! Bij dezen nodig ik u graag uit de offerte te ondertekenen en te retourneren naar bovenstaand adres.

Ondergetekenden verklaren hiermee akkoord te gaan met de in deze offerte genoemde afspraken.

De heer Janssen:
Datum:

Tekstbureau Henk Hermans:
Datum:

Bijlage: algemene voorwaarden

Tekstbureau Henk Hermans • Vestdijk 101a • 8861 BM Harlingen • 0517 37 27 38 • info@henkhermans.nl • www.henkhermans.nl
IBAN: NL99 ABCD 0123 4567 89 • BIC: ABCDNL9A • KVK-nummer: 12345678 • Btw-nummer: NL012345678901

Bron: Starters 2018: magazine voor nieuwe ondernemers

Hoewel aan deze tekst veel zorg is besteed, wordt voor de inhoud géén enkele aansprakelijkheid aanvaard. Evenmin kan aan de inhoud enigerlei recht worden ontleend.

Verstuur een offerte op briefpapier met je adres- en contactgegevens.

Zorg voor een dagtekening met plaats.

Doe een zo concreet mogelijk voorstel dat goed aansluit op de wensen van je klant. Door je offerte uit te splitsen in diverse onderdelen, geef je je klant de mogelijkheid te kiezen, bijvoorbeeld als de hele offerte hem te prijzig is.

Sluit af met een persoonlijke boodschap die je klant tot actie prikkelt.

Stuur een offerte die je klant direct kan ondertekenen. Dan heb je sneller de klus binnen. Bij grote en ingewikkelde maatwerkopdrachten maak je een offerte op hoofdlijnen en onderhandel je over een gedetailleerd contract.