**Opdracht offerte**

1. Wat is een offerte?

Een offerte is een uitgebreide prijsopgave. De potentiële klant wil weten wat jouw dienst of product precies gaat kosten en hoe je de opdracht denkt te gaan uitvoeren. In de offerte kun je dit benoemen. Maar met alleen een bedrag neerzetten en dan ‘vriendelijke groet’, kom je er niet. Een klant wil meer weten. Bijvoorbeeld hoe je aan het bedrag komt.

1. Wat moet er allemaal in een offerte staan?

* De basics: contactgegevens enz.
* De aanhef: de klant aantrekken met het opening verhaaltje.
* Beschrijving van de werkzaamheden: de oplossing op de vraag van de klant uitleggen en jou oplossing te vertellen.
* De prijs: wees heel precies, bijv. of dit uurprijs of projectprijs?
* Afsluiten: hoelang is deze offerte geldig? Eventuele aanvullingen
* Het oog wil ook wat: een mooie en aantrekkelijke uitstraling van je offerte.

1. Maak zelf een standaard offerte voor mijn eigen project.

Daan Design Graafmans

20-2-19 20-2-19

06 3029382 06 20380219

013 2930295 013 29814011

Geachte heer Janssen,

Wat een indrukwekkende bedrijf is Graafmans. Ik kan me voorstellen dat jullie in de ochtenden/ avonden goede verlichting nodig hebben. Daarom heb ik een aanbod voor u, ik zal uitleg geven over ons aanbod en de kosten.

Uw bedrijf werk vaak op onverlichte plekken. Daarvoor hebben wij voorstel, omdat wij gespecialiseerd zijn in stevige zaklampen.

Laten we even ter zake komen. Ik heb een aantal zaklampen voor jullie uitgezocht. Zoals de:

‘Brightlight’ van 45,95 euro.

‘Shineline’ van 40,50 euro.

Deze lampen voldoen aan al uw eisen.

* Stevig
* Fel
* Kunnen tegen een stootje
* Waterdicht
* Schijnt diep
* Te verbinden met karbijnhaak

Bij aankoop van minimaal 30 lampen komen wij deze gratis afleveren.

Deze offerte is geldig tot 20-3-2019.