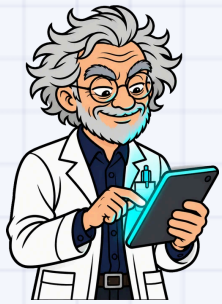
Angebote einsprechen statt abtippen



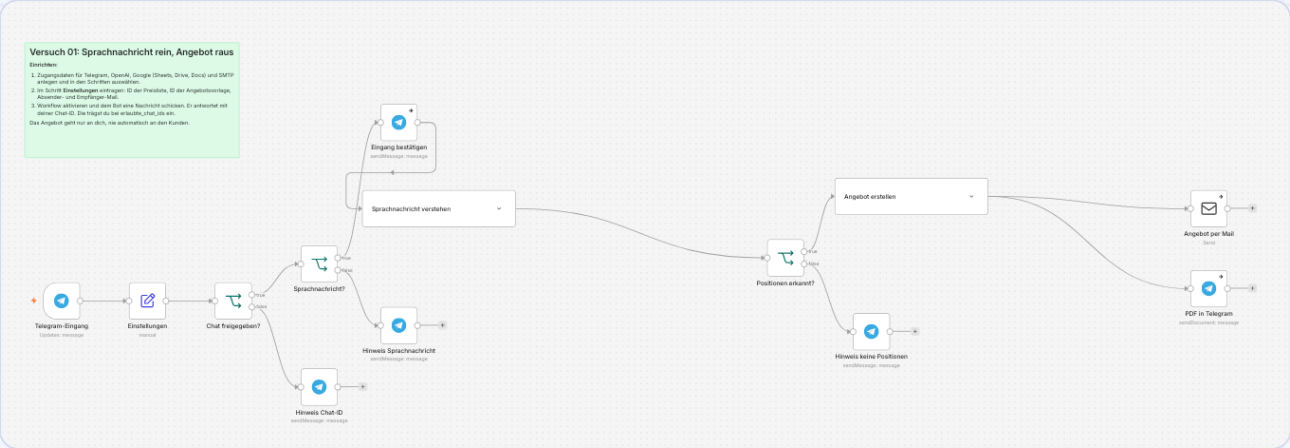
So sprichst du beim Kunden alles ein, damit daraus ohne Nacharbeit ein sauberes Angebot wird. Hilft auch beim Diktieren fürs Büro.

Die Reihenfolge beim Einsprechen

1. **Kunde:** Name oder Firma, Straße, Postleitzahl und Ort.
2. **Worum es geht:** ein kurzer Betreff, zum Beispiel „Bad komplett neu“.
3. **Jede Leistung einzeln:** was gemacht wird, wie groß, welches Material. Eine Leistung pro Satz.
4. **Maße immer mit Einheit:** „2,5 mal 4 Meter“ oder „8 Quadratmeter“, Sockel in laufenden Metern.
5. **Pauschalen nicht vergessen:** Anfahrt, Abdecken, Entsorgung.
6. **Termin:** Wunschtermin des Kunden, auch wenn er nur ungefähr ist.

> *„Angebot für Familie Berger, Lindenweg 12, 55116 Mainz. Bad komplett neu. Altbelag raus, 8 Quadratmeter. Bodenfliesen verlegen, 8 Quadratmeter, Feinsteinzeug 60 mal 60. Wände fliesen, 2,5 mal 4 Meter. Abdichtung im Duschbereich, 4 Quadratmeter. Anfahrt und Baustelle abdecken. Termin Mitte Januar.“*

So sieht der Workflow in n8n aus



Die drei häufigsten Stolperfallen

„PREIS FEHLT“

Für die Leistung gibt es keine Zeile in deiner Preisliste. Benenne deine Artikel so, wie du sie auch aussprichst.

Maße ohne Einheit

„Zwei mal vier“ kann alles heißen. Sag Meter oder Quadratmeter dazu, sonst landet es bei den offenen Punkten.

Alles in einem Satz

Drei Leistungen in einem Atemzug werden schnell zu einer. Lieber kurz absetzen, dann zählt jede einzeln.

Den fertigen Workflow gibt es hier

Workflow-Datei für n8n, Schritt-für-Schritt-Anleitung als PDF, Vorlagen für Preisliste und Angebot. Keine Lust auf Basteln? Moguntia Labs richtet ihn dir ein.

kanndaski.de

29,99 €