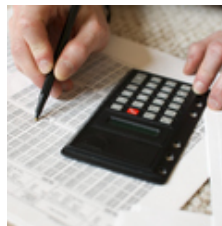


'Bedrijfsleven mist miljoenen aan omzet door slechte offertes'

Uitgegeven: 3 mei 2011 17:28

Laatst gewijzigd: 3 mei 2011 17:28

AMSTERDAM – Dienstverlenende bedrijven laten vele honderden miljoenen euro's aan omzet liggen doordat zij onduidelijke offertes versturen. Door de onduidelijkheid van de aanbiedingen kiezen klanten vaak voor een concurrent.



© ThinkStock

Dat blijkt uit onderzoek van Leene Communicatie.

De onduidelijkheid in offertes wordt vooral veroorzaakt door taalfouten en het gebruik van kromme zinnen. Voor 55 procent van de zakelijke beslissers spelen dergelijke fouten een grote tot zeer grote rol in de beoordeling van offertevoorstellen.

Ruim zeventig procent van de inkopers geeft aan wel eens een opdracht niet te hebben verstrekt aan de dienstverleners die men aanvankelijk in gedachten had vanwege de gebrekkige kwaliteit van het voorstel.

Slecht geschreven

Een kwart van de deelnemers aan het onderzoek geeft aan dat zij vaak tot vrijwel altijd een slecht geschreven offertevoorstel ontvangen. Dit leidt ertoe dat ruim één op de drie opdrachtgevers meteen kiest voor een dienstverlener die wél een heldere aanbieding doet.

Zestig procent neemt contact op met bedrijven die onduidelijke offertes opsturen. Meer dan de helft van hen vraagt in het vervolg geen aanbiedingen meer aan bij dezelfde onderneming.

Volgens het merendeel van de inkopers is een goed geschreven voorstel een goede indicatie voor de kwaliteit van de dienstverlener.

Prijs

"In tegenstelling tot wat verkopers vaak denken, kiezen zakelijke beslissers niet uitsluitend op basis van prijs", aldus de onderzoekers.

Uit het onderzoek blijkt dat bijna negentig procent van de professionele inkopers de hele offerte doorneemt voordat zij besluiten wie de opdracht krijgt. Vervolgens vindt een afweging plaats op basis van kwaliteit en prijs.

Veel opdrachtgevers zijn volgens de onderzoekers bereid om tot vijftien procent méér te betalen voor een dienstverlener die een goede offerte indient. Bij vage offertes is men eerder geneigd over de prijs te onderhandelen.

Reageer op dit artikel: 18 Stuur door:

Deel artikel:

Aanraden

8

181
