

Een goede offerte opstellen

Een offerte is een voorstel aan je mogelijke klant. Je beschrijft nauwkeurig wat je gaat doen, welke dienst of producten je gaat leveren en je planning en prijs. Klanten vragen vaak meerdere offertes op. Met een interessante offerte trek je de klant over de streep. Wat mag er in een goede offerte niet ontbreken?

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

Zorg voor een dagtekening.

Verwijs naar 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 de betalingsvoorwaarden en stuur je algemene voorwaarden mee. Een offerte is toegestaan volgens de wet zodra beide partijen op alles een akkoord geven.

TEKSTBUREAU
HENK HERMANS

Koninklijke Trappenfabriek 'De Trede'
t.a.v. mevrouw G. Janssen
Liftweg 135
7009 ZZ Doetinchem

OFFERTE

Datum: 10 januari 2023
Projectkenmerk: 5387

Geachte mevrouw Janssen,

Naar aanleiding van de eerdere gesprekken stuur ik u graag een offerte voor het jubileumboek dat u ter gelegenheid van het 100-jarig bestaan van Koninklijke Trappenfabriek 'De Trede' wilt uitgeven.

Ons aanbod
In het jubileumboek wordt de geschiedenis van het bedrijf beschreven en worden bestuurders, opdrachtgevers en leveranciers geportretteerd. De omvang van het boek zal 70 pagina's bedragen. Onze vormgevers maken een exclusief ontwerp en onze fotografen verzorgen de 10 foto's. Daarnaast wordt gebruikgemaakt van bestaand beeldmateriaal. De oplage bedraagt 1.000 exemplaren. Voor de papiersoort is nog geen keuze gemaakt, vandaar dat in deze offerte 2 prijsindicaties zijn opgenomen. Alle teksten worden door u persoonlijk gefatteer.

Begroting		
Tekstproductie (80 uur à € 70)	€	5.600
Ontwerp (vaste prijs)	€	1.250
10 foto's à € 150	€	1.500
Vormgeving (30 uur à € 60)	€	1.800
Subtotaal	€	10.150

Drukkosten bij een oplage van 1.000 stuks:

Papierkwaliteit 'deluxe'	€	3.000
Papierkwaliteit 'superb'	€	3.500

Alle bedragen zijn exclusief 21% btw en reiskosten (€ 0,19 p/km). De betalingstermijn is 14 dagen na factuurdatum. Deze offerte is geldig tot 30 dagen na dagtekening van deze offerte.

Ik vertrouw erop u hiermee een passend voorstel voor uw jubileumboek te doen. Heeft u nog vragen, dan hoor ik dat uiteraard graag. Ik nodig u graag uit om deze offerte getekend te retourneren aan onderstaand adres.

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

Datum: Mevrouw Janssen: _____ Datum: Henk Hermans: _____

Bijlage: algemene voorwaarden Tekstbureau Henk Hermans

Vestdijk 101-a • 8861 BM Harlingen • T 06 1234 5678
info@henkhermans.nl • www.henkhermans.nl • KVK 12345678
IBAN NL99 ABCD 0123 4567 89 • Btw-id NL123456789Bo1

Doe een zo duidelijk 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.

Verstuur een offerte op briefpapier met je adres-, contacten bankgegevens.

Bron: KVK.nl

KVK streeft ernaar de informatie op haar online kanalen zo actueel, volledig en nauwkeurig mogelijk te houden. Desondanks kunnen eventuele onjuistheden niet worden uitgesloten. Mocht je een fout zien of ontbreekt er naar jouw idee informatie? Laat het ons dan weten, wij stellen jouw reactie bijzonder op prijs.

Meer informatie? [KVK.nl/offerte](https://www.kvk.nl/offerte)