



Woche 3: Professioneller Auftritt & Angebotsprozess

In der dritten Woche Ihrer GbR-Gründung legen Sie den Grundstein für Ihren professionellen Außenauftritt. Sie definieren klare Leistungen, entwickeln transparente Preismodelle und schaffen die notwendigen Strukturen für eine überzeugende Kundenansprache. Am Ende dieser Woche verfügen Sie über alle Werkzeuge, um professionelle Angebote zu erstellen und einen soliden ersten Eindruck bei potenziellen Kunden zu hinterlassen.

Ihr Leistungsangebot: Klarheit schafft Vertrauen



Kernleistungen definieren

Listen Sie präzise auf, welche Dienstleistungen oder Produkte Sie anbieten. Formulieren Sie diese so konkret wie möglich, damit potenzielle Kunden sofort verstehen, was sie von Ihnen erwarten können.



Zielgruppe bestimmen

Definieren Sie klar, für wen Ihre Leistungen gedacht sind. Sind es Privatkunden, Unternehmen, bestimmte Branchen oder Altersgruppen? Je präziser Ihre Zielgruppendefinition, desto zielgerichteter Ihre Kommunikation.



Geografisches Gebiet

Legen Sie fest, in welchem Umkreis oder welchen Regionen Sie tätig sind. Dies hilft bei der realistischen Planung von Fahrzeiten, Kosten und der lokalen Marktpositionierung.



Leistungsausschlüsse

Ebenso wichtig wie das, was Sie tun, ist zu definieren, was Sie nicht anbieten. Dies verhindert Missverständnisse und falsche Erwartungen bei Kundenanfragen.



Ihr Preismodell: Transparent und nachvollziehbar

Stundensätze & Paketpreise

Entscheiden Sie, ob Sie nach Stunden abrechnen oder feste Paketpreise anbieten. Stundensätze bieten Flexibilität, während Paketpreise Kunden Planungssicherheit geben. Kalkulieren Sie Ihre Sätze realistisch unter Berücksichtigung aller Kosten, Ihrer Qualifikation und des Marktumfelds.

Tipp: Viele erfolgreiche GbRs kombinieren beide Modelle – Standardleistungen als Pakete, Sonderwünsche nach Aufwand.

Nebenkosten & Konditionen

Regeln Sie transparent, wie Materialkosten, Fahrtkosten und eventuelle Zusatzaufwendungen berechnet werden. Legen Sie klare Zahlungsziele fest – üblich sind 14 oder 30 Tage nach Rechnungsstellung.

Definieren Sie auch, unter welchen Bedingungen Sie Rabatte gewähren (Mengenrabatt, Stammkunden, etc.) und halten Sie diese schriftlich fest, um Konsistenz zu gewährleisten.

Das perfekte Angebot: Ihre Visitenkarte

Ein professionelles Angebot ist oft der erste formelle Kontakt mit Ihrem Kunden. Es sollte nicht nur alle relevanten Informationen enthalten, sondern auch Ihre Professionalität und Markenwerte widerspiegeln.

01

Visuelles Corporate Design

Integrieren Sie Ihr Logo, verwenden Sie konsistente Farben und Schriftarten. Ein einheitliches Layout schafft Wiedererkennungswert.

02

Vollständige Kontaktdaten

Name der GbR, Anschrift, Telefon, E-Mail und Website. So können Kunden Sie problemlos erreichen.

03

Präzise Leistungsbeschreibung

Beschreiben Sie jede Position klar und verständlich. Der Kunde muss genau wissen, was er für sein Geld bekommt.

04

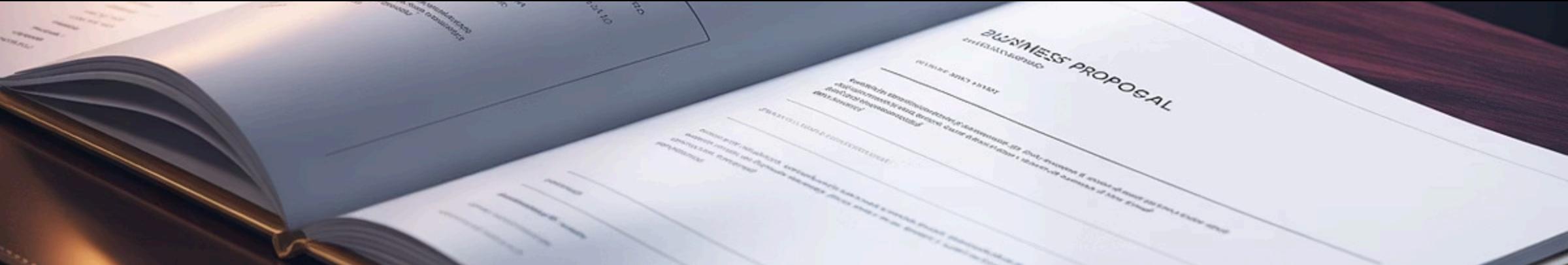
Transparente Preisstruktur

Listen Sie Einzelpreise und Gesamtbetrag übersichtlich auf. Weisen Sie Mehrwertsteuer separat aus, falls Sie nicht Kleinunternehmer sind.

05

Klare Zahlungsbedingungen

Gültigkeitsdauer des Angebots, Zahlungsziel, Bankverbindung und eventuelle Anzahlungsmodalitäten gehören in jedes Angebot.



Musterangebote: Effizienz durch Vorlagen

Erstellen Sie mindestens 1-2 Musterangebote für Ihre häufigsten Leistungen. Diese Vorlagen sparen Zeit, reduzieren Fehler und sorgen für Konsistenz in Ihrer Kommunikation. Sie können diese Vorlagen in Textverarbeitungsprogrammen oder spezialisierter Software wie GLENO, Lexoffice oder sevDesk hinterlegen.

Standardangebot 1

Erstellen Sie eine Vorlage für Ihre Hauptdienstleistung mit typischen Leistungspositionen, die Sie nur noch individuell anpassen müssen.

Standardangebot 2

Bereiten Sie ein zweites Template für eine weitere häufige Anfrage vor. So decken Sie die meisten Kundenanfragen mit wenigen Klicks ab.

Individuelle Anpassung

Trotz Vorlagen: Personalisieren Sie jedes Angebot mit kundenspezifischen Details und einer persönlichen Ansprache.

Musterrechnungen: Rechtssicher und professionell

Pflichtangaben beachten

Eine ordnungsgemäße Rechnung muss in Deutschland bestimmte Pflichtangaben enthalten:

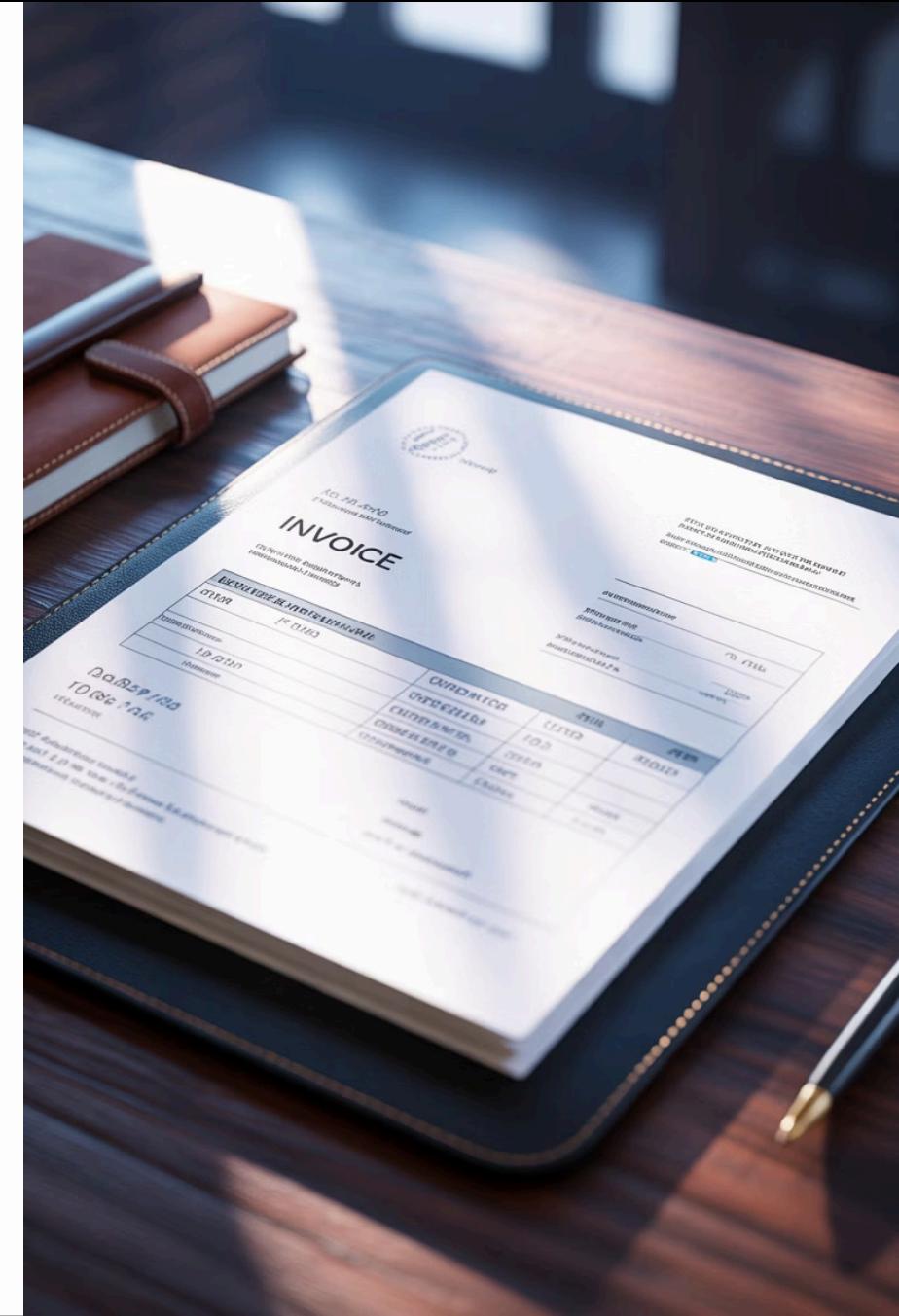
- Vollständiger Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
- Vollständiger Name und Anschrift des Leistungsempfängers
- Steuernummer oder Umsatzsteuer-ID
- Ausstellungsdatum der Rechnung
- Fortlaufende Rechnungsnummer
- Menge und Art der gelieferten Gegenstände/Leistungen
- Zeitpunkt der Leistung
- Entgelt und Steuersatz oder Hinweis auf Steuerbefreiung

Rechnungsnummernsystem

Entwickeln Sie ein logisches System für Ihre Rechnungsnummern. Gängig sind:

- **Fortlaufend:** 2024-001, 2024-002, etc.
- **Mit Kundenkürzel:** 2024-KU-001
- **Monatsbasiert:** 202401-001

Wichtig: Jede Nummer darf nur einmal vergeben werden, und das System muss lückenlos sein.



Ihr digitaler Auftritt: Die Basis schaffen

Auch wenn Sie am Anfang stehen – eine professionelle Online-Präsenz ist heute unverzichtbar. Starten Sie mit einer schlanken, aber vollständigen Minimum-Version, die Sie später ausbauen können.

Website oder Landingpage

Ein einfacher Onepager reicht für den Start. Zeigen Sie, wer Sie sind, was Sie anbieten und wie man Sie erreicht. Nutzen Sie Baukastensysteme wie Wix, Jimdo oder WordPress für einen schnellen Start.

Rechtliche Pflichtangaben

Ihr Impressum muss Namen, Anschrift und Kontaktdaten aller Gesellschafter enthalten. Die Datenschutzerklärung regelt den Umgang mit Nutzerdaten. Nutzen Sie Generatoren wie recht24.de für rechtskonformen Content.

Kontaktmöglichkeiten

Bieten Sie mindestens E-Mail und Telefon an. Ein einfaches Kontaktformular erhöht die Hemmschwelle für Anfragen. Reagieren Sie prompt auf Anfragen – das zeugt von Professionalität.

Lokale Sichtbarkeit: Google My Business

Wenn Sie lokal tätig sind, ist ein Google Unternehmenseintrag (ehemals Google My Business) ein absolutes Muss. Die Einrichtung dauert nur wenige Minuten, bringt aber erhebliche Sichtbarkeit in der lokalen Suche und bei Google Maps.



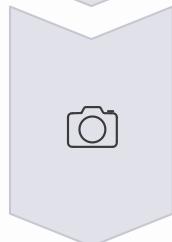
Unternehmen anlegen

Registrieren Sie Ihre GbR mit korrekter Adresse, Kategorie und Öffnungszeiten auf google.com/business



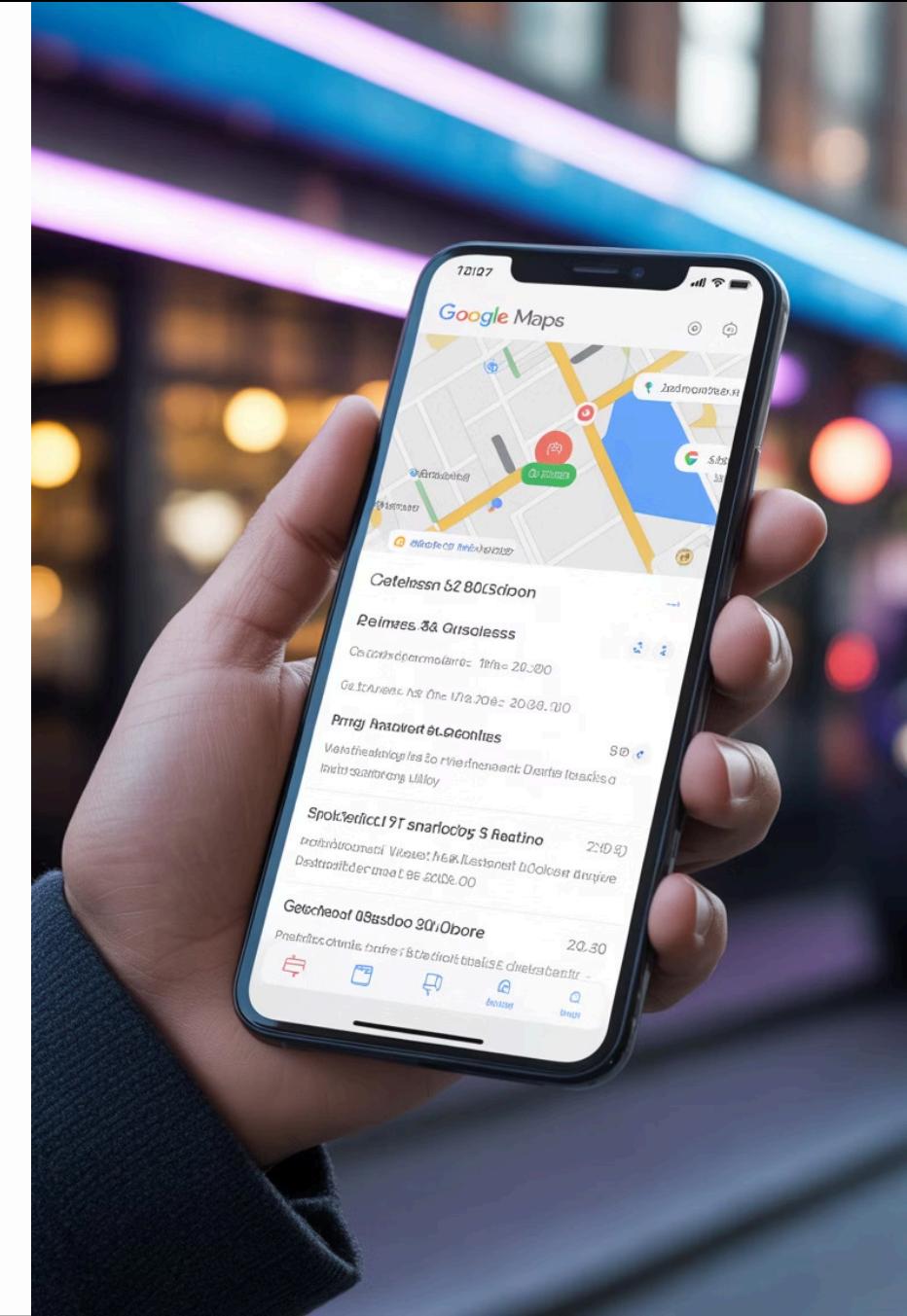
Verifizierung

Google sendet eine Postkarte mit Code oder bietet andere Verifizierungsmethoden an



Optimierung

Laden Sie professionelle Fotos hoch, beschreiben Sie Ihre Leistungen und sammeln Sie erste Bewertungen



Woche 3 Checkliste: Ihr Fahrplan zum Erfolg

1 Leistungsportfolio definiert

Kernleistungen, Zielgruppe, geografisches Gebiet und Ausschlüsse sind schriftlich festgehalten

2 Preismodell entwickelt

Stunden- oder Paketpreise, Nebenkostenregelungen, Zahlungsziele und Rabattrichtlinien sind definiert

3 Angebotsvorlagen erstellt

Mindestens 2 professionelle Musterangebote mit allen notwendigen Elementen liegen vor

4 Rechnungssystem etabliert

Rechnungsnummernsystem und Musterrechnungen mit Pflichtangaben sind vorbereitet

5 Online-Präsenz aktiv

Website/Landingpage mit Impressum und Datenschutz ist live, Google-Eintrag angelegt

Geschafft! Sie sind startklar für Ihre ersten Kunden

Mit Abschluss der dritten Woche haben Sie alle wesentlichen Grundlagen für einen professionellen Geschäftsauftritt geschaffen. Sie verfügen über klare Leistungsdefinitionen, transparente Preismodelle und die notwendigen Werkzeuge, um überzeugende Angebote zu erstellen.

Ihr Online-Auftritt gibt potenziellen Kunden einen ersten Eindruck von Ihrer Professionalität, und Ihre vorbereiteten Vorlagen ermöglichen es Ihnen, schnell und konsistent auf Anfragen zu reagieren.

Jetzt geht es darum, diese Strukturen in der Praxis zu nutzen und kontinuierlich zu optimieren. Jedes Angebot, das Sie schreiben, jede Kundeninteraktion wird Ihnen helfen, Ihre Prozesse zu verfeinern. Sie haben das Fundament gelegt – nun beginnt die spannende Phase des aktiven Geschäftsaufbaus.

