

## **Checkliste Kundenbedürfnisse**

- Frage den Kunden nach dem kompletten Leistungsumfang des Auftrages.
- Schreib alles detailliert auf.
- Frag ihn nach dem Zeitrahmen (inkl. Deadline)
- Frag ihn nach dem Budget.
- Finde das eigentliche Ziel des Auftrages heraus. Was möchte der Kunde damit erreichen?
- Verwandle deine Notizen in eine detaillierte Stellenbeschreibung.
- Suche dir auf den VA-Plattformen 2-3 Leute, die den Auftrag für dich erledigen können und bitte sie um ein Angebot.
- Wähle das beste Gesamtangebot eines Anbieters, das für deinen Kunden passt.
- Jetzt schlägst du eine Marge drauf. Wenn du zum Beispiel eine Übersetzung für € 200 kaufst, kannst du sie locker für € 300 verkaufen. Solange die Qualität stimmt, passt jeder Preis für den Kunden
- Nimm das komplette Geld vom Kunden im Voraus – sonst läufst du dem Kunden hinterher.
- Liefere das perfekte Resultat an deinen Kunden aus und lasse dir von einem zufriedenen Kunden ein Testimonial ausstellen.