

12 Tipps für deine

SELBSTBEWUSSTE PREISGESTALTUNG

1. Schau nicht in die Geldbörse deiner Kund:innen!
2. Frage dich nicht, ob sich jemand dein Produkt leisten kann oder nicht!
3. Setze den Preis nicht zu hoch und auch nicht zu tief an!
4. Wähle keinen Preis mit dem du dich nicht wohl fühlst!
5. Wenn du dir unsicher bist, dann setze ihn eher tiefer an. Erhöhe den Preis nach der Test- und Einführungsphase.
6. Hebe deine Preise regelmäßig an und beziehe die jährliche Inflationsrate mit ein.
7. Beobachte auch die Preise deiner Mitbewerber am Markt.
8. Orientiere dich aber nicht ausschließlich am Preis deiner Mitbewerber.
9. Frage nicht den Kunden nach den Preis.
10. Bei "pay what you want" setze einen Unterpriest fest, der mindestens deine Kosten deckt und gib noch etwas dazu.
11. Bei Tauschgeschäften achte darauf, ob du den Ausgleich auch wirklich nutzen kannst.
12. SchlieÙe nicht vom Preis auf deinen persönlichen Wert.

WERDE TEIL MEINER COMMUNITY

ACHSTAMES LEBEN

Eva Bogner

mail @evabogner.at



[ZUR WEBSEITE](#)