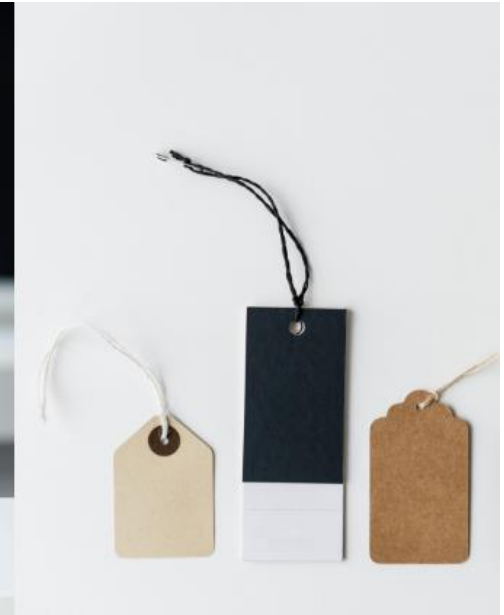




DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

Der
RICHTIGE Preis
für Deine Angebote



Der RICHTIGE Preis für Deine Angebote
Wie Du Preise setzt, mit denen Du Geld verdienst UND
die von Deinen Kunden ohne Diskussion akzeptiert werden

Dagmar Recklies • Die Strategieexperten

Woher kommen die Probleme bei der Preisfestsetzung?



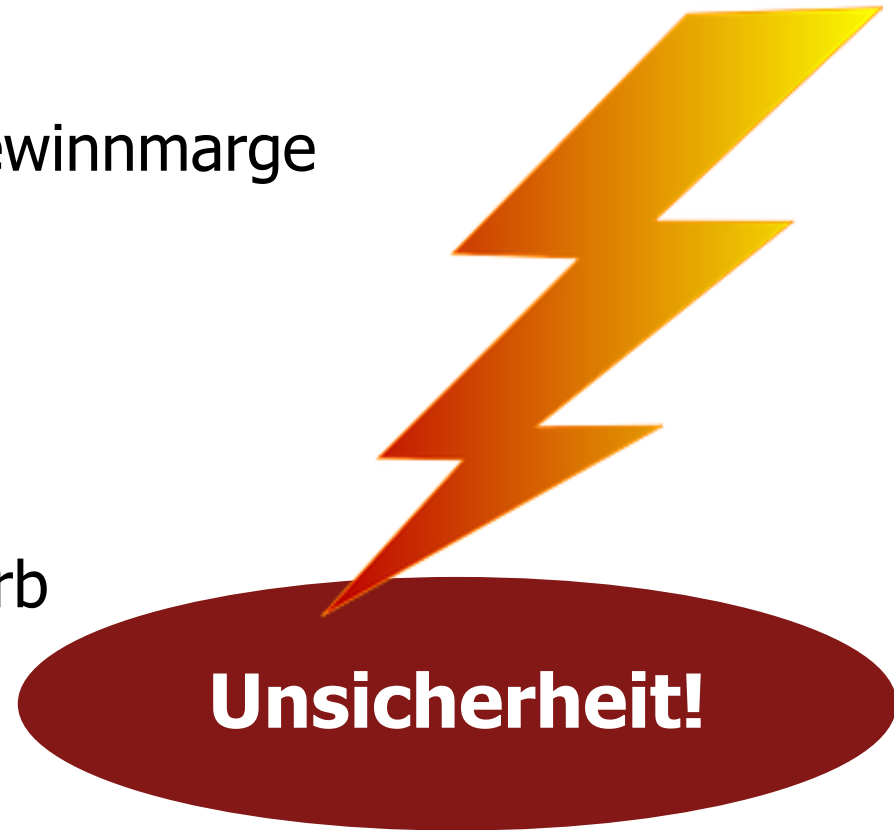
DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

Erlerntes Vorgehen:

- Kalkulation Kosten + Gewinnmarge

Eingeübtes Vorgehen:

- Vergleich mit Wettbewerb





Meine wichtigsten **drei Erkenntnisse**
die mir geholfen haben,
endlich **gewinnbringende Preise**
durchzusetzen – **ohne schlechtes Gewissen,**
ohne Diskussion mit den Kunden und
ohne mehr Verkaufstalent

Dagmar Recklies

Die Strategieexperten



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

- Eine Hälfte des Strategieexperten-Teams
- Berufs- und Beratungserfahrung auf den Gebieten Strategie, Positionierung, Onlinemarketing
- Seit 2001 mit eigener GmbH selbständig
- Mehrere Webseiten und Business-Projekte



.....

**"Du bist richtig positioniert,
wenn Du Kunden und Umsätze hast"**

.....

Was sagt der Preis Deinem Kunden?

(Der Preis erzählt eine Geschichte,
die Vergleichbarkeitsfalle)

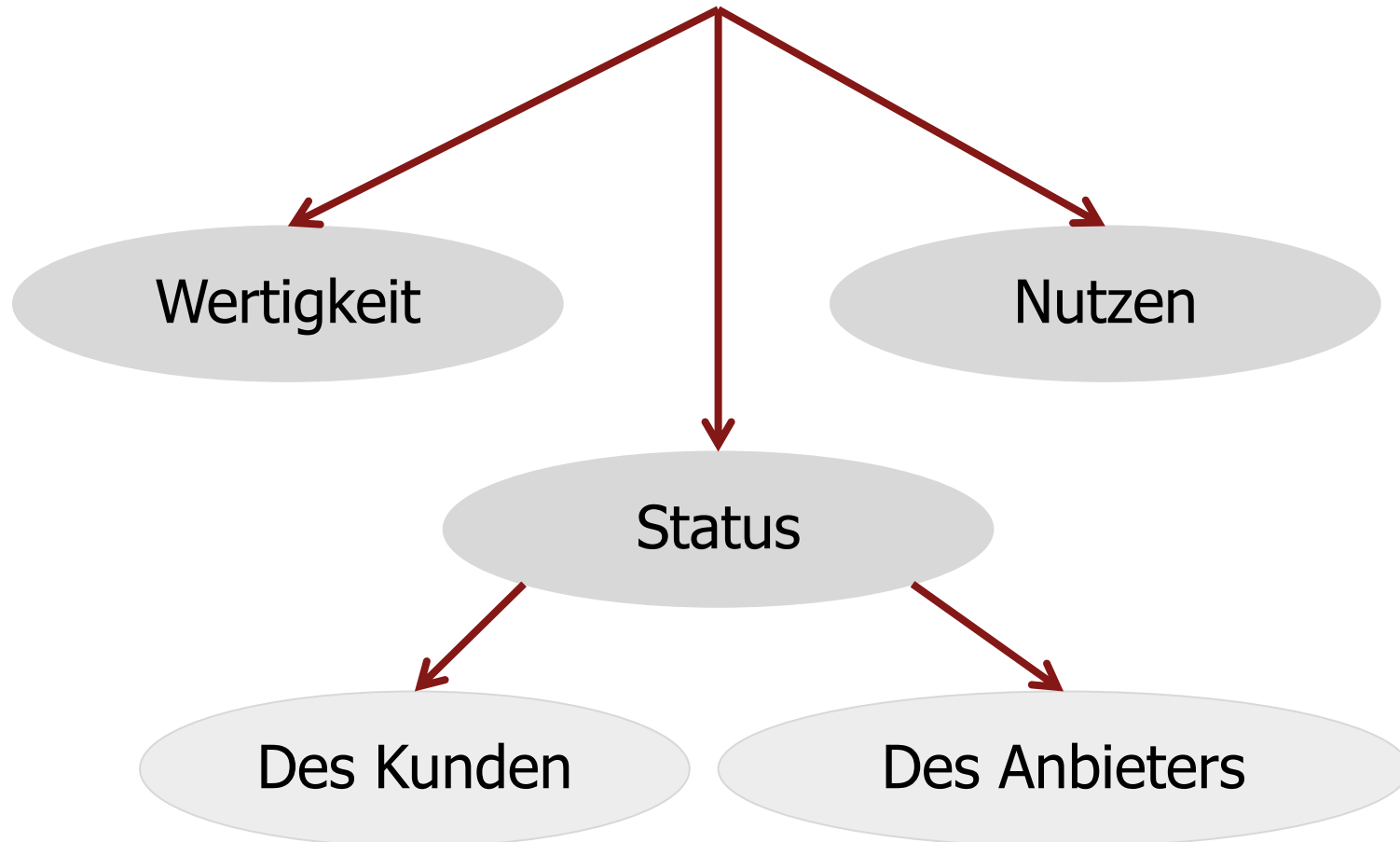
2. Weshalb Du auch auf den Markt schauen sollst (nicht wegen dem Preis)

3. Das richtige Mindset für den richtigen Preis

4. Sinnvolle Preisstrategien

- Keine Nachlässe und was Du stattdessen tun kannst
- Womit vergleicht Dein Kunde wirklich?
- Wieviel verdienst Du insgesamt an dem Kunden?

Was sagt der Preis Deinen Kunden?



Der Preis erzählt eine Geschichte



Dein Kunde macht sich immer ein Bild von Dir

- Aus Deiner Positionierung
- Aus allen Signalen und Informationen, die er über Dich findet

Wenn Preis, Kundenerwartung und Positionierung nicht zusammenpassen



... entsteht beim Kunden ein Störgefühl



1. Was sagt der Preis Deinem Kunden?

(Der Preis erzählt eine Geschichte,
die Vergleichbarkeitsfalle)

Weshalb Du auch auf den Markt schauen sollst
(nicht wegen dem Preis)

3. Das richtige Mindset für den richtigen Preis

4. Sinnvolle Preisstrategien

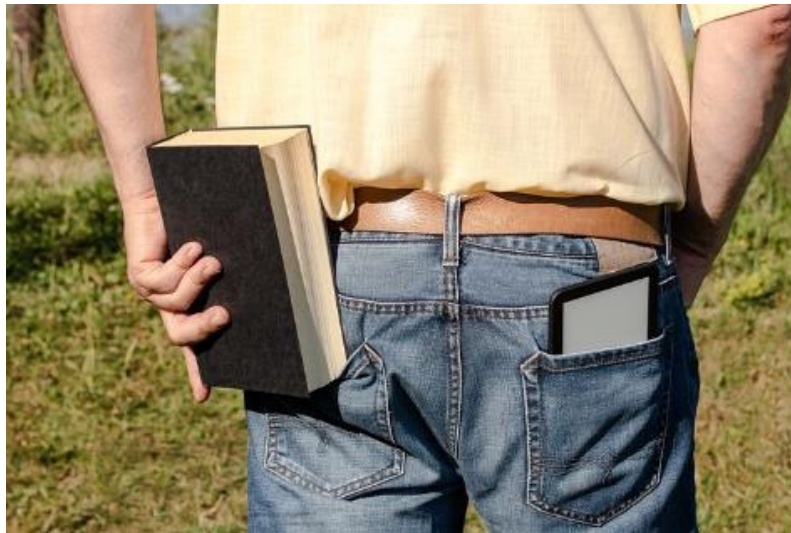
- Keine Nachlässe und was Du stattdessen tun kannst
- Womit vergleicht Dein Kunde wirklich?
- Wieviel verdienst Du insgesamt an dem Kunden?

Weshalb Du auch auf den Markt schauen solltest



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

Der Kunde wird Dein Angebot und Deine Preise mit anderen vergleichen, wenn er es kann!



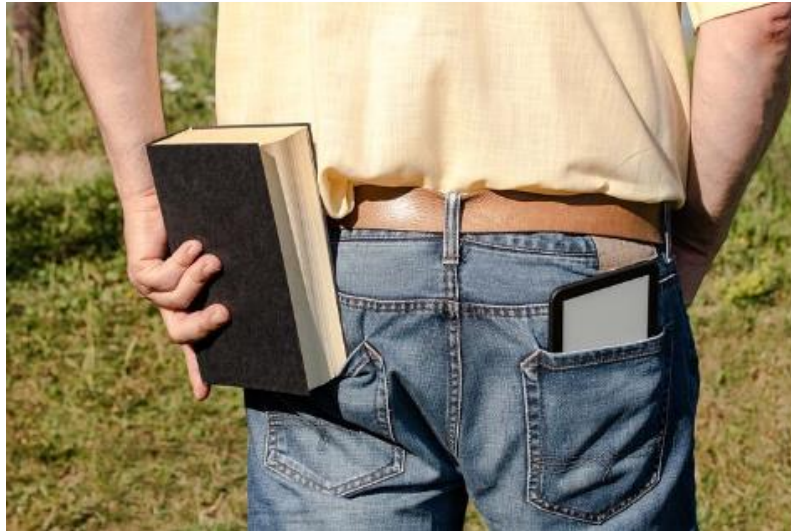
Raus aus der Vergleichbarkeitsfalle über

- Andere Pakete
- Anderen Nutzen
- Anderer Kontext

Weshalb Du auch auf den Markt schauen solltest



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH



- ➔ **Passe nicht Deine Preise an den Markt an, sondern hebe Dein Angebot vom Markt ab**
- ➔ **Bei nicht vergleichbaren Angeboten wird auch der Preis nicht verglichen**



1. Was sagt der Preis Deinem Kunden?

(Der Preis erzählt eine Geschichte,
die Vergleichbarkeitsfalle)

2. Weshalb Du auch auf den Markt schauen sollst (nicht wegen dem Preis)

Das richtige Mindset für den richtigen Preis

4. Sinnvolle Preisstrategien

- Keine Nachlässe und was Du stattdessen tun kannst
- Womit vergleicht Dein Kunde wirklich?
- Wieviel verdienst Du insgesamt an dem Kunden?



Falsche Glaubenssätze

- Hohe Preise sind Abzocke
- Mehr gibt der Markt einfach nicht her
- Meine Kunden haben das Geld doch gar nicht
- Ich bin nicht gut genug für höhere Preise
- Die Kunden erwarten aber Preisnachlässe
- Für höhere Preise kann / will ich nicht gut genug verkaufen

Das richtige Mindset für den richtigen Preis



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

Falsche Glaubenssätze

- Hohe Preise sind Abzocke
- Mehr gibt der Markt einfach nicht her
- Meine Kunden haben das Geld doch gar nicht
- Ich bin nicht gut genug für höhere Preise
- Die Kunden erwarten aber Preisnachlässe
- Für höhere Preise kann / will ich nicht gut genug verkaufen

Die bessere Sichtweise

- Ein hoher Nutzen darf auch einen hohen Preis haben
- Bist Du im richtigen Marktsegment?/
Hast Du die richtige Zielgruppe?
- Was entgeht dem Kunden, wenn er nicht bei Dir kauft?
- Kannst Du dem Kunden helfen?
Dann bist Du gut genug!
- Erziehe die Kunden: Bei Dir gibt es keine Nachlässe
- Lass Deine Positionierung und den Kundennutzen für Dich verkaufen

Das richtige Mindset für den richtigen Preis



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

**Verkaufe nicht Stunden
oder Stücke, sondern
Ergebnis**

**Verkaufe nicht
Produkteigenschaften,
sondern Emotionen**

**Raus aus der
Vergleichbarkeitsfalle!**





1. Was sagt der Preis Deinem Kunden?

(Der Preis erzählt eine Geschichte,
die Vergleichbarkeitsfalle)

2. Weshalb Du auch auf den Markt schauen sollst (nicht wegen dem Preis)

3. Das richtige Mindset für den richtigen Preis

Sinnvolle Preisstrategien

- Keine Nachlässe und was Du stattdessen tun kannst
- Womit vergleicht Dein Kunde wirklich?
- Wieviel verdienst Du insgesamt an dem Kunden?

Ganz viel Vorsicht bei Rabatten und Preisnachlässen!



Sinnvolle Preisstrategien



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

Rabatte und Preisnachlässe – Alternativen und Möglichkeiten

**Zugaben, Bonusinhalte
u.ä.**

**Bei
Dienstleistungen:
Individualpreise
(keine Preise auf die
Webseite!)**

**Kleinerer Preis nur
gegen
Leistungsreduzierung**

**Nur selten und mit
Begründung einsetzen**

**Wenn Nachlässe
branchenüblich und
etabliert sind**

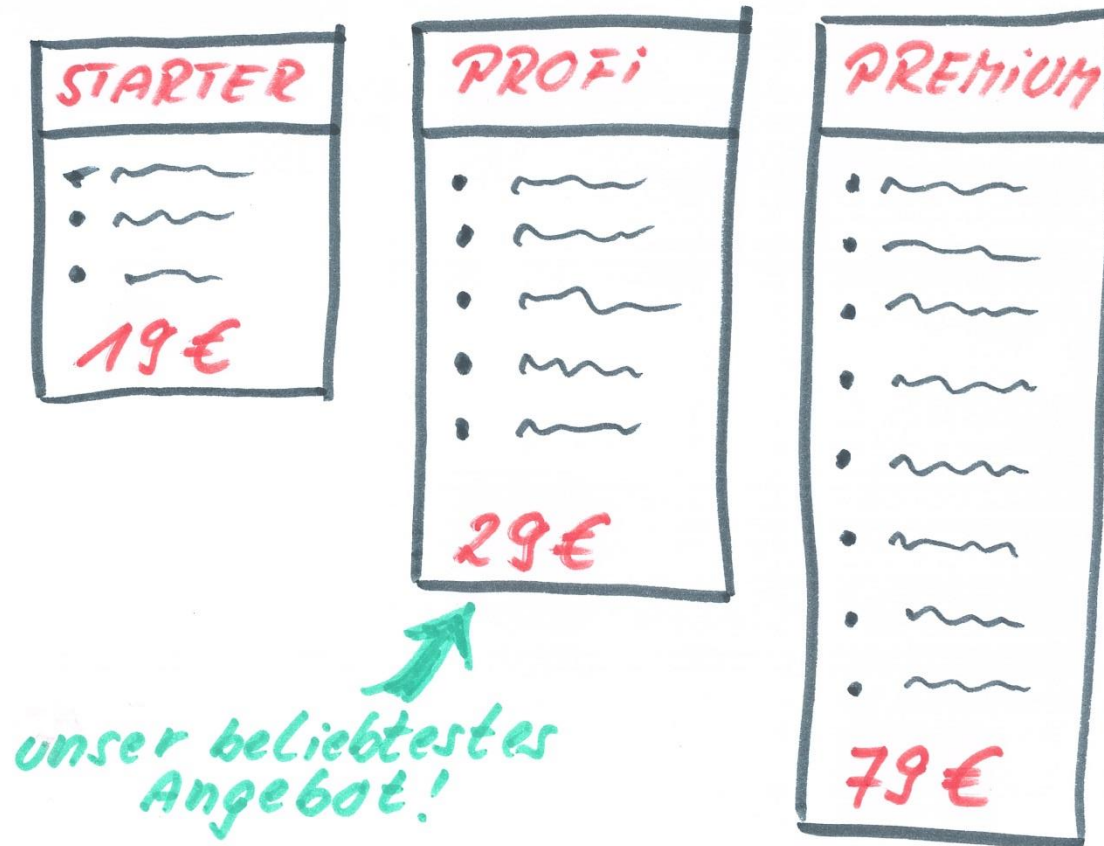
Paketpreise

Sinnvolle Preisstrategien



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

Womit vergleicht der Kunde?



Lass den Kunden möglichst nicht mit dem Markt vergleichen, sondern mit anderen Angeboten von Dir

Sinnvolle Preisstrategien



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

Womit vergleicht der Kunde?



104 Seiten
Ebook bei amazon.de
4,99 EUR



66 Seiten + 7 Videos
Pdf bei Digistore24
29,00 EUR

Ordne Dein Angebot in eine andere Kategorie ein

Wieviel verdienst Du insgesamt an diesem Kunden?

Preiswerte Kennenlernangebote schaffen Vertrauen für größere Käufe



Cross-Sells und Up-Sells für höhere Margen

Meine 3 Erkenntnisse für gewinnbringende Preise



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

- 1. Du verlierst keine Kunden durch zu hohe Preise, sondern durch falsche / fehlende / schlechte Geschichten**
- 2. Verkaufen wird leichter, wenn Du Deine Preise an den richtigen Dingen orientierst**
- 3. Der Markt hat viel weniger Einfluss auf Deine Preise, als Du denkst**



**Du hast gerade Dinge gehört,
die Dir so wahrscheinlich noch niemand
über Preise und Preisstrategien
erzählt hat ...**



... denn das ist unsere Mission

**Wir möchten Selbständigen und
Unternehmern zeigen,
was wirklich hinter verbreiteten
Strategien und Methoden steckt,
damit sie diese
erfolgreich, ethisch und ohne fremde Hilfe
für ihr Business einsetzen können.**

Deshalb veranstalten wir ein Tagesseminar „Die Magie des Verkaufens“



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

- Die Tricks der Online-Marketeers und „Coaches des Coaches“ aufgedeckt
- Alle Verkauf- und Psychotricks
- Die dunkle Seite der Macht (Du bist nicht Fan, sondern Kunde)
- Das Märchen vom Sogmarketing
- **Wie Du Tricks erkennen und für Dein Business ethisch nutzen kannst**



■ **Samstag, 18. Mai 2019**

■ 10.00 bis 18.00 Uhr

■ Frankfurt am Main

■ Ticket: 299,00 (2. Team-Mitglied: 99,00 EUR)

➔ **Ticket sichern:**
www.reckliesmp.de/magie-des-verkaufens/

Mein Zusatzangebot an Dich



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

„Manchmal reicht schon ein Gespräch“

**30 Minuten telefonisches Follow-up
unseren Live-Talks /
Feedback und Antworten zu Deiner
Positionierung, Deiner Business- und
Marketingstrategie**



Dein Nutzen

- Konkrete Antworten auf Deine Fragen
- Du weißt, wie Dein Online-Auftritt nach außen wirkt
- Du erhältst glasklare Hinweise, was Du wie ändern musst
- Schnell umsetzbare Tipps für Quick Wins

kostenlos

**Hier Termin reservieren und buchen:
www.reckliesmp.de/strategiegesprach/**

Fragen?



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH



Kontakt



DIE STRATEGIE EXPERTEN
RECKLIES MANAGEMENT PROJECT GmbH

Dein direkter Draht

Dagmar.Recklies@reckliesmp.de

Tel. 06142 - 798596

Recklies Management Project GmbH

Die Strategieexperten
Bernhard-Adelung-Str. 20
65428 Rüsselsheim

Mehr online unter

www.reckliesmp.de

Folge mir

[Erfolstipp-Newsletter](#)

[Strategieexperten-Podcast](#)

[Facebook-Gruppe](#)

[Effektive Positionierung für mehr Umsatz](#)



facebook.com/diestrategieexperten

pinterest.de/dagmarrecklies/

[LinkedIn – Dagmar Recklies](#)