

Preisgestaltung: Wie Sie die richtigen Preise für Ihr Business festlegen

Präsentiert von Mireille van Reenen



Arbeitsblätter

Zum Ausdrucken oder digital
Bearbeiten mit PDF Editor
(z.B. Acrobat oder Online Tool wie
Dochub
<https://dochub.com/pdf-editor>)

Kundenbeziehungen

Schreiben Sie für Ihre wichtigsten Zielgruppen und/oder Produkte/Dienstleistungen Ihre ersten Gedanken auf

Zielgruppe / Produkt / Dienstleistung	Art der Beziehung	
	Transaktional	Langfristig
<i>z.B. Friseur</i>	-	<i>Kunden kommen häufig, in gute Beziehungen investieren</i>
<i>z.B. Autobahntankstelle</i>	<i>Gut und schnell helfen, keine Beziehung aufbauen</i>	-
... ..		
... ..		
... ..		

Was ist erforderlich, um Kunden zu gewinnen, zu behalten und mehr zu verkaufen?

Zielgruppe / Produkt / Dienstleistung	Art der Beziehung					
	Selbst- bedienung	Automatisierte Dienst- leistungen	Persönliche Unterstützung	Eigene persönliche Betreuung	Gemeinschaft	Ko-Kreation
z.B. CopyCockpit	Videotutorials	-	Q&A Webinare Ziel: Neukunden min. 1x am Webinar	-	FB Gruppe	Feedback von Webinaren
... ..						
... ..						
... ..						

Schreiben Sie Ihre ersten Ideen auf, wie Sie Ihre Beziehungen aufbauen und stärken können

Einsatz E-Mail Newsletter

Frequenz:

Stil:

Erste Themenideen:

Tools wie Quiz, VideoAsk, usw.

Wie können Tools Ihnen helfen?

Welche Tools sind geeignet?

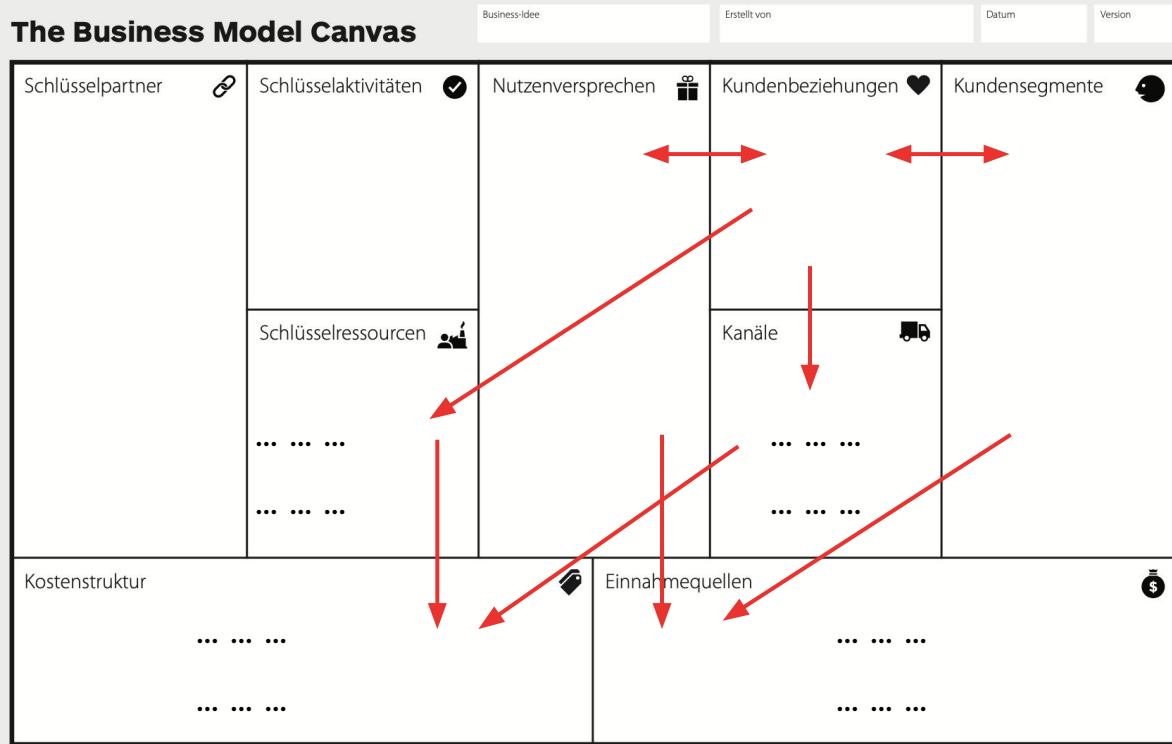
Webinare (Gruppen) & Termine (1:)

Möchten Sie einen direkten Kontakt als Teil Ihres Produkt-/Dienstleistungsangebots?

Was passt am besten?

Was bedeutet das z. B. für Ihre Ressourcen, Kosten und Einnahmen?

The Business Model Canvas



Preise

Welchen Wert liefern Sie Ihren Kunden?



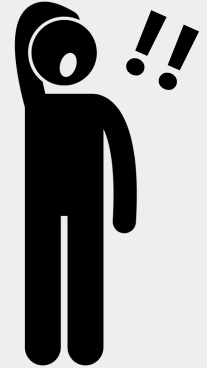
Der Kunde hat
ein Problem
oder eine Frage



Was braucht Ihr Kunde,
um die Brücke zu
überqueren?



Kundenproblem
oder Frage
wurde gelöst!



Wie sieht Ihre Preisstrategie aus (zutreffendes einkreisen)



Niedrige Preise



Premium-Preise



Luxusgüter



Wofür bezahlen Ihre Kunden?

z.B. Abonnement, Stundensatz, einmaliger Kauf, etc.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Was sind mögliche Preise für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

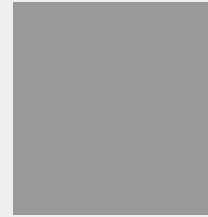
Kosten +



Wettbewerb



Werte



support@swissmademarketing.com