

# 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? ... ..

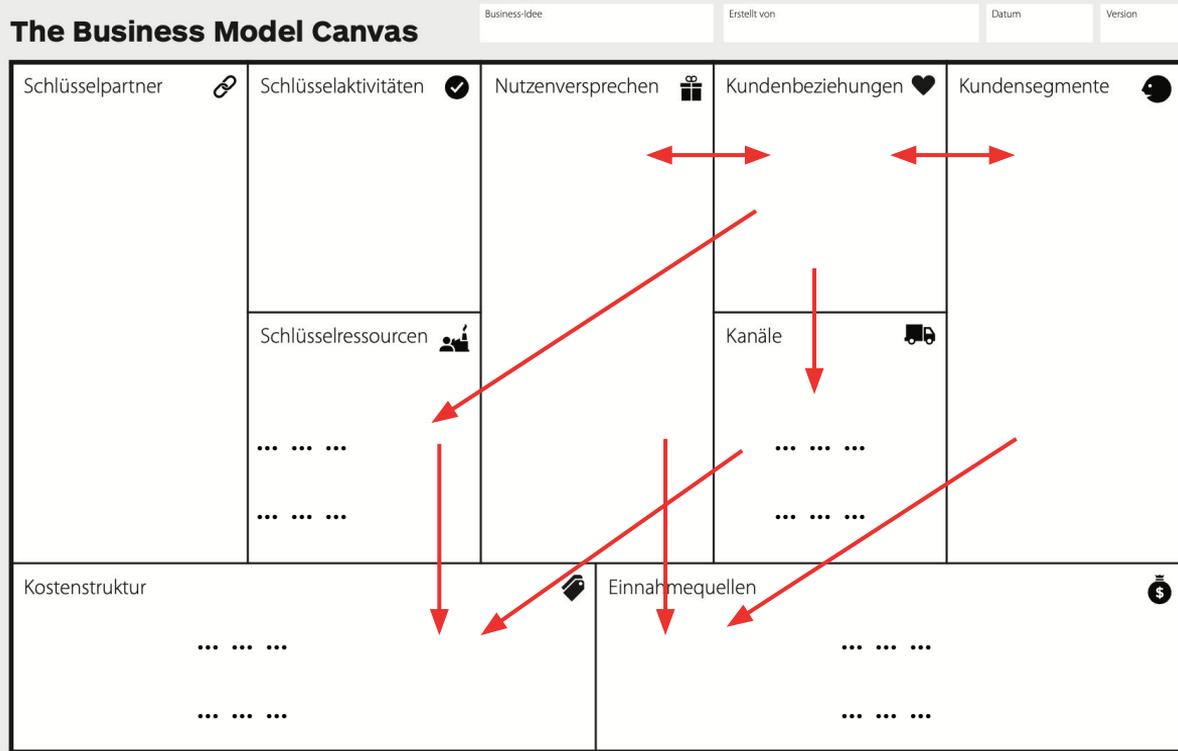
## Webinare (Gruppen) & Termine (1:)

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



---

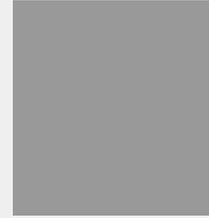
---

---

---

---

## Werte



---

---

---

---

---

[support@swissmademarketing.com](mailto:support@swissmademarketing.com)