



Arbeitsblatt

Preis-Nennung

Dieses Arbeitsblatt soll Sie dabei unterstützen, gute Formulierungen zu entwickeln, um die Frage des Kunden nach dem Preis in einer frühen Phase zu beantworten.

1. Die Hochpreismethode zielt darauf ab, dass ein hoher Preisanker gesetzt wird, damit jede weitere Nennung eines Preises als positive Überraschung gilt.

„Wenn Sie jetzt befürchtet hatten, die Investition könnte zweihundert- oder gar zweihundertfünfzigtausend Euro betragen - da kann ich Sie beruhigen - da liegen wir deutlich drunter“

„Auch wenn es durchaus üblich ist, hierfür zehntausend Euro oder mehr zu investieren, können Sie mit deutlich weniger rechnen, wenn Sie sich mit unserer Lösung beschäftigen.“

Ihre Formulierung:

2. Fragmentieren zielt darauf ab, einen Gesamtpreis in Relation zu einer für den Kunden sinnvollen Größe umzurechnen.

„Zum heutigen Zeitpunkt ist ein ganz genaues Angebot noch nicht möglich, aber wenn Sie etwa 20 Euro pro Mitarbeiter und Monat auf den Abschreibungszeitraum von 5 Jahren rechnen, ist das eine gute Kalkulationsgröße:“

„Die Investition in die Verpackungsanlage entspricht etwa 2 cent pro Paketsendung.“

Ihre Formulierung:

3. Die vergleichende Schätzung des Return-on-Invest ist eine einfache Möglichkeit die Investition als machbar darzustellen.

„Auch wenn im Moment noch nicht alle Informationen vorliegen, um ein auf Ihre Situation angepasstes Angebot zu erstellen, kann man davon ausgehen, dass Unternehmen Ihrer Größe und Branche mit einem Return-on-Invest binnen 11 Monaten rechnen können.“

„Aus meinen bisherigen Erfahrungen kann ich sagen, dass eine Amortisation Ihrer Investition innerhalb 15 Monaten absolut realistisch ist.“

Ihre Formulierung: