

**UNFCK SALES**

by Morten Wolff

**PRICING**

—

**WIE ERMITTELE ICH DEN  
RICHTIGEN PREIS**

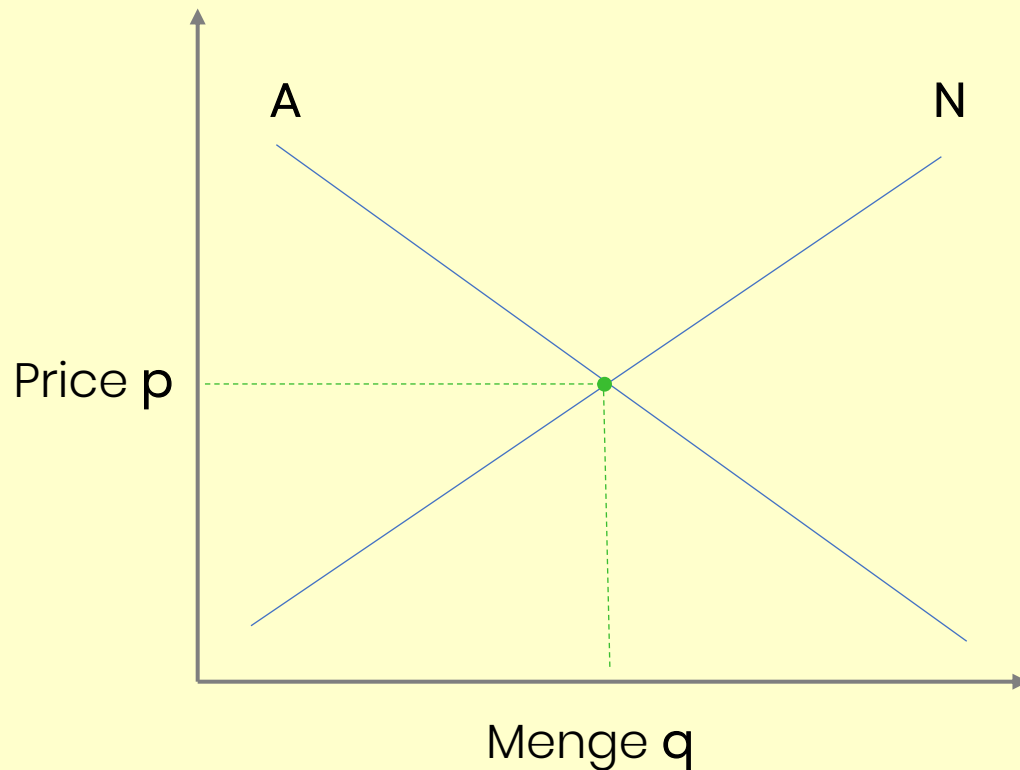
***„The first thing you have to understand is  
the selling price is a function of your ability  
to sell and nothing else“***

Lawrence L. Steinmetz (2005)



# WAS IST DER KORREKTE PREIS?

Preis = Angebot x Nachfrage?



Nope. Auf jeden Fall gilt das nicht für den gesamten Markt.

Einflussfaktoren:

- Framing
- Anker
- Situation
- Art der Nutzung
- Wert
- Bedarf
- ...

# **WAS GENAU IST PRICING?**

***Preis finden***

***Preismodell***

***Preisstrategie***

***Pricing Technik***



# WIE FINDE ICH DEN RICHTIGEN PREIS?

Komplexität

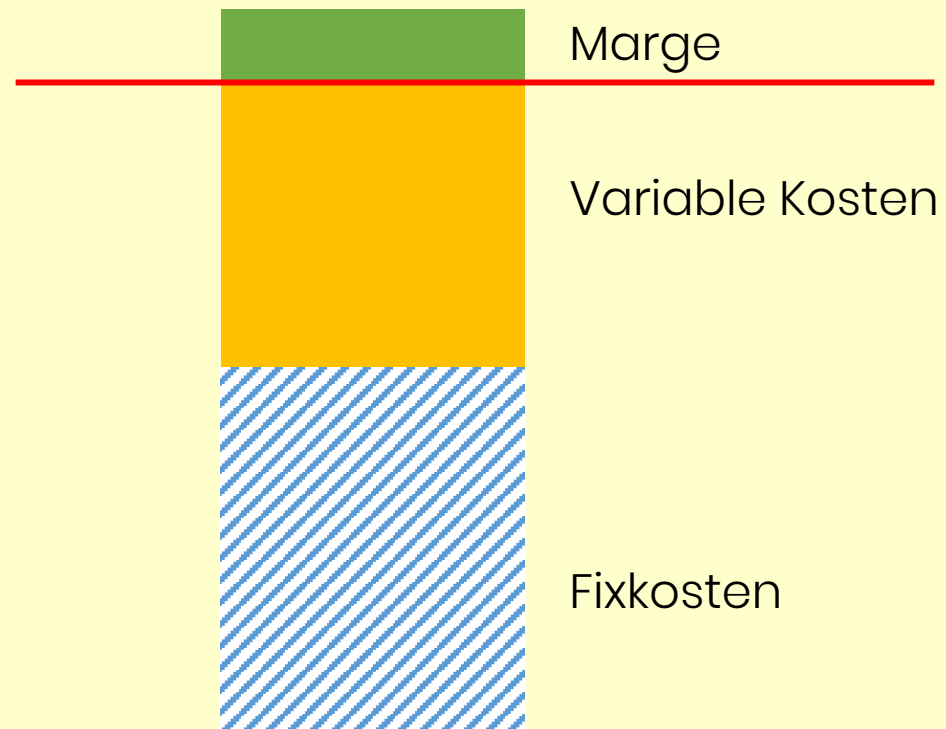
*Guessing / Setting*

**Value Based Pricing**

**Competitive Pricing**

**Cost-Plus Pricing**

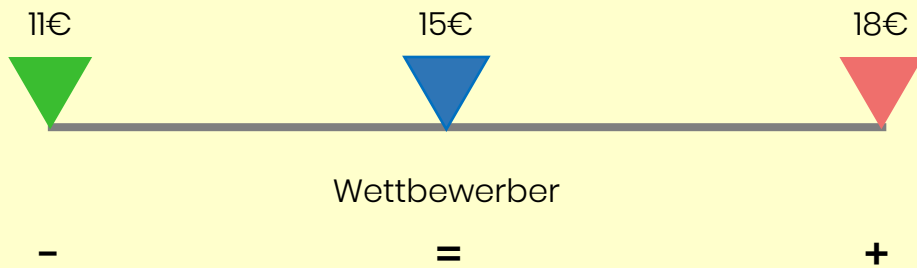
# COST-PLUS PRICING



- Wichtig um Transparenz zu haben
- Umgang mit digitalen Produkten?
- Was kümmert deinen Kunden deine Kostenstruktur?

# COMPETITIVE PRICING

## 3 Optionen



- Fokus auf Wettbewerb und dann Positionierung dazu
- Stark verbreitet bei Gütern mit starkem Wettbewerb
- Vergleichbarkeit? Wirklich gleicher Markt?
- Willst du das? Passt der Preis zu deinem Wert?
- Preiselastizität.
- **Aber:** Preise der Wettbewerber kennen und verstehen ist Teil der eigenen Strategie. Denn du musst deine Position dazu kennen und begründen.
- Bsp: Primark



## **VALUE BASED PRICING**

***Hat nichts mit den Kosten, noch dem  
Zweck des Produkts zu tun, sondern  
rein mit den Bedürfnissen der Kunden  
und was diesen wichtig ist.***

# VALUE BASED PRICING – WAS BESCHREIBT DEN WERT?



58,90€



5.250€

**Funktion?**

**Verfügbarkeit?**

**Preis?**

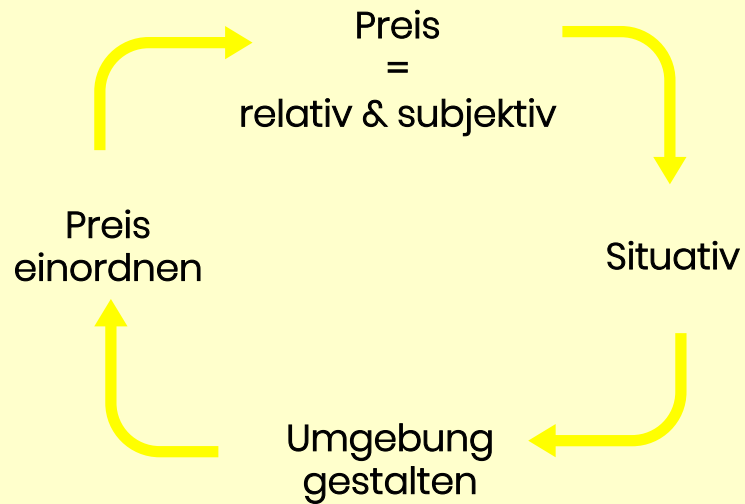
**Material**

**Status?**

**Verarbeitung?**

# VALUE BASED PRICING

## Der Rahmen zählt



- 1) Fokus auf EIN Segment
- 2) Situation analysieren
- 3) Woraus ergibt sich der Wert?
  - Echte Vorteile für den Kunden
  - Situation in der er sich befindet
  - Bedürfnisbefriedigung
- 4) VBP ist NICHT den Kunden einfach nach Zahlungsbereitschaft fragen
- 5) Durch setzen des richtigen Rahmens kann der "Value" gesteuert werden
  - 1) Wissen ob der Rahmen gerechtfertigt ist = Analyse
  - 2) Rahmen setzen ist die Technik

# **VALUE BASED PRICING – FOKUS AUF DEN WERT, NICHT DEN PREIS!**

**10x**