

Preise erfolgreich verteidigen

Rabatte sind teuer!

- 5% Rabatt verringert den Umsatz um 5%, den Deckungsbeitrag (DB oder Bruttomarge) jedoch um ein Mehrfaches (=Hebelwirkung der Rabatte).

Angebotspreise sind nur die halbe Wahrheit!

- Wenn der Kunde lange sucht und verhandelt, findet er immer ein billigeres Angebot.
- Suchen und verhandeln kostet viel Zeit. Diese Zeit kostet auch Geld und muss berücksichtigt werden.
- Ein vermeintlich günstigeres Angebot kann schlussendlich teurer werden (Fehllieferungen, Verspätungen, Nachlieferungen und Retouren, Qualitätsprobleme, das falsche Produkt etc.). Diese Risiken müssen einkalkuliert werden.
- Bei Einmal- und Zusatzgeschäften kann anders kalkuliert werden als bei einer regelmässigen und kontinuierlichen Zusammenarbeit.

Preise und Rabatte sind relativ!

Unsere Preise sind korrekt und fair. Und dies lebe und zeige ich durch mein konkretes Verhalten. Deshalb:

- hinterfrage und ergründe ich allfällige Preisdifferenzen,
- gebe ich nicht sofort Zusatzrabatte, sondern argumentiere und verteidige ich unsere Preise,
- relativiere ich Mehrpreise,
- weise ich auf unsere sonstigen Leistungen und meine persönlichen Dienstleistungen hin,
- mache ich (wenn nötig) ein Geste in kleinen Schritten (auch halbe oder viertel Prozente) oder mit einem kleinen Geschenk,
- verlange ich bei Nachlässen auch ein Entgegenkommen des Kunden,
- entscheide ich bei grossen Preisunterschieden nicht sofort sondern kläre (nach Rücksprache mit Lieferanten und Vorgesetzten) ab, was noch möglich ist.

Je schneller und je mehr ich im Preis nachgebe, umso schlechter beurteilt und empfindet mein Kunde das ursprüngliche Angebot!