

Klaus Forsthofer, MarktPlatz1, ACE Handels- und Entwicklungs GmbH

# Preisgestaltung

## Das Wichtigste im Überblick:

- ✓ Definieren Sie Ihre Preisstrategie: Nutzen Sie Skalierungseffekte für Preisreduzierungen oder positionieren Sie Ihre Produkte als weniger preissensible Premiumprodukte.
- ✓ Reduzieren Sie „schmerzende Stellen“ im Verkaufsprozess durch erhöhte Auffindbarkeit und Conversion Ihrer Produkte.
- ✓ Nutzen Sie Reizpreise und lassen Sie Ihren Preis auf „9“ enden.
- ✓ Leichte preisliche Veränderungen zwischen Produkten kurbeln den Verkauf an. Benutzen Sie Preisanker.
- ✓ Betonen Sie das Erlebnis, das Sie verkaufen und illustrieren Sie den Produktnutzen mit Bildmaterial.
- ✓ Individualisieren und beleben Sie Ihre Produktpräsentation über Storytelling.
- ✓ Vermeiden Sie direkte Preisvergleich mit Konkurrenzprodukten.
- ✓ Testen Sie verschiedene Preisspannen, um den optimalen Preis für Ihre durchschnittliche Zielgruppe zu finden.

Für den Inhalt dieses Dokuments ist allein der jeweilige Experte verantwortlich.  
Bei Fragen und Anregungen wenden Sie sich bitte direkt an diesen.