

## GASTKOMMENTAR

### Der liebe Preis ...

**Niklas Tripolt**



*VBC-Founder*

Wenn unsere Kunden sich nicht für unser Konzept entscheiden, hören wir oft: „Das Konzept hat uns sehr gut gefallen. Aber leider konnten wir das Budget nicht realisieren, es war einfach zu teuer und wir mussten uns für einen günstigeren Anbieter entscheiden“, blablabla ... In solchen Fällen lügen die Kunden fast immer! Das ist eine wunderbar sozialverträgliche Ausrede, warum Kunden nicht bei uns kaufen wollen. Nichts ist irrationaler als der Preis! Uns Verkäufer:innen fehlt oft das eigene Preis-Wert-Verständnis, wir selbst finden das Produkt auch teuer - manche von uns auch zu teuer - wir haben es ja schon oft genug von unseren Kunden gehört. Arbeiten Sie daher an Ihrem eigenen Preis-Wert-Verständnis und fragen Sie sich: „Warum ist es für unsere Kund:innen gut, dass wir Gewinn machen?“ Und nun noch ein Tipp zur charmannten Preisverpackung: Verpacken Sie Ihren Preis, z.B. mit der WWW-Methode: Beantworten Sie die Frage nach dem Preis immer so:

**W= Was ist in diesem Paket für Ihre Kunden drin?**

**W= Wie muss investiert\* werden?**

**W= Wofür ist diese Investition gut?**

**PS:** Am 8.11.24 lesen Sie:

„Der Verkaufsabschluss“

**PPS:** Wir freuen uns auf Ihre

Fragen: [service@vbc.at](mailto:service@vbc.at)

\*Ersetzen Sie ab sofort Preise, Tarife, Kosten immer durch „Investition“ (Ihr Kunde bekommt mehr als er gibt).