

GASTKOMMENTAR

Wer teuer verkaufen will...



Niklas Tripolt

VBC-Founder

Mrs. Mason, Besitzerin einer Hutboutique in NY-City, ist verzweifelt. Die Kund:innenfrequenz im Shop hat stark nachgelassen und jene Kund:innen, die sich herein verirren, finden ihre \$450 - \$600.- Hüte teuer ... zu teuer... das Geschäft läuft immer schlechter. Ihr wird ein Verkaufsberater empfohlen, dem sie ihr Leid klagt und folgenden skurril anmutenden Rat erhält:

„Entwickle einen ganz neuen Hut, am besten mit einem Künstler aus der Szene, und besticke ihn mit Diamanten. Dann leere deine Auslage, lege sie mit schwarzem Samt aus und stelle diesen neuen verrückten Hut auf ein hübsches Podest. Beleuchte ihn mit einem starken Spot, vor allem das Preisschild mit dem Preis von \$ 29.750,-“

Gesagt, getan. Die Unternehmerin kratzt ihre letzten Bargeldreserven zusammen und setzt das Projekt um. Das Ergebnis: Menschentrauben bilden sich vor ihrem Schaufenster. Die Presse berichtet über sie und die Kundenfrequenz steigt sprunghaft an. Nebeneffekt: Die Kund:innen finden die \$ 450 - \$ 600.- teuren Hüte plötzlich nicht mehr teuer und das Geschäft brummt.

„Wer teuer verkaufen will, stellt etwas noch viel Teureres in Relation“.

PS: Am 11.10.24 lesen sie:
„Der liebe Preis“

PPS: Wir freuen uns auf Ihre
Fragen: service@vbc.at