

Preispolitik

Halten Sie mithilfe dieser Checkliste die wichtigsten Überlegungen, Ziele und strategischen Entscheide zur geplanten Preispolitik fest. Bieten Sie ganz unterschiedliche Produkte oder Dienstleistungen an, sollten Sie für jedes Produkt bzw. jede Dienstleistung eine eigene Checkliste ausfüllen.

Kriterien zur Preispolitik	Ziele/Strategieentscheide	Bemerkungen/Überlegungen
Preis		
Preisniveau (niedrig, mittel, hoch)		
Honorarniveau, Honorarsystem (für Beratungen)		
Preisberechnungsart (etwa Stundenansatz, Tagesansatz, Pauschalpreise)		
Preisabsprachen unter Konkurrenten		
Preispsychologie (zum Beispiel keine runden Beträge)		
Preisangaben (netto, brutto, inkl./exkl. MWST)		
Rabatte (etwa für bestimmte Mengen oder Verkaufszeiten, Kundentreue, Verkaufsregionen, Kundenkategorien)		
Aktionen		
Sonderkonditionen		
Höhe der Nettomarge		

Zahlungskonditionen		
Zahlungsfristen		
Skonto		
Akzeptanz von Kreditkarten		
Akzeptanz von EC-Direkt/Postcard		
Ratenzahlung		
Miete/Kauf-Möglichkeiten		
Einzigartigkeit		
Preisdifferenzierungsmerkmale gegenüber den Konkurrenten		

Auszug aus dem Ratgeber:

Ich mache mich selbständig – Von der Geschäftsidee zur erfolgreichen Firmengründung
 11., vollständig neu erarbeitete Auflage, 352 Seiten, gebunden
 ISBN: 978-3-85569-391-7