

## Finden Sie Ihren Preis!

**1.**

Was muss Ihr Produkt oder Ihre Leistung mindestens kosten (Kostenpreis)?

**2.**

Wie hoch ist der Preis, den die Konkurrenz für ein vergleichbares Angebot verlangt (Marktpreis)?

**3.**

Welcher Konkurrent hat den höchsten Preis?  
Was unterscheidet Ihr Angebot von seinem Angebot (Preis-Leistungs-Verhältnis)?

**4.**

Wie können Sie Ihre Leistung steigern, um den notwendigen Kostenpreis zu erzielen (z. B. durch besonderen Service)?

**5.**

Wo können Sie Kosten einsparen, um sich dem Marktpreis zu nähern?

**6.**

Habe ich die richtige Kundengruppe, um den Kostenpreis erzielen zu können?

**7.**

Welchen psychologischen Preis könnten Sie ansetzen (z. B. 19,99 €)?

**8.**

Können Sie Preisnachlässe geben (Rabatt, Skonto)?  
Unter welchen Bedingungen?

**9.**

Müssen ggf. notwendige Kosten für eine Transportversicherung mit in den Preis einkalkuliert werden?