

## #2 Ich will wissen, was es kostet

Das hier ist der zweite Artikel der neuen Serie auf marketingnow:

### **30 Dinge, von denen Deine Kunden sich wünschen, dass Du sie wüßtest...**

Ich will wissen, was es kostet.

Heute ist es immer noch so, dass viele Menschen, die ein Produkt oder eine Dienstleistung verkaufen, Ihre Preise nicht offenlegen.

Erst wenn der Kunde seine Adresse, sein Geburtsdatum, seine Steuernummer und seine Blutgruppe angegeben hat, hat er die Chance ein Angebot zu bekommen.



**Deine Kunden wollen wissen, was Dein Produkt oder Deine Dienstleistung kostet.**

Einfach grade heraus. *Ohne* großes Gehampel.

Denn Deine Kunden wollen als gleichberechtigte Partner angesehen werden. Nicht wie Bittsteller, die sich glücklich schätzen können, wenn man mit Ihnen spricht und Ihnen ein Angebot zukommen

lässt.

## Schaffe Transparenz

Wenn Du Deine Preise nicht offen legst - Dein Mitbewerber aber schon, dann geht Dein Kunde dort hin. Ein Neukunde hat noch nicht die Erfahrung gemacht, wie es ist, mit Dir Geschäfte zu machen. Er ist neugierig - aber er vertraut Dir noch nicht.

"Wenn Du Deine Preise schon versteckst, was versteckst Du sonst noch?"

Wenn Du Deine Preise offen zeigst - und zu Deinen Preisen *stehst*, dann schafft das Vertrauen und Transparenz. Dein Kunde weiß, wo er dran ist.

## Die Angst vor der Verpflichtung

*"Was ist, wenn ich keine Standard Preise habe, sondern nur individuelle Angebote mache?"*

Dann zeige einen **Beispielpreis** aus der Vergangenheit. Nimm ein Projekt, das Du schon vollendet hast - und nenne den Preis dazu. Dein Kunde kann dann selbst entscheiden, mit Dir in Kontakt zu treten, wenn er will.

Sonst hat er Angst, eine Verpflichtung einzugehen, die er noch nicht abschätzen kann - und fragt dann lieber gar nicht an.

Nimm Dir ein Beispiel an den Geschäftsleuten aus den Staaten. Fast auf jeder Website wirst Du einen Menüpunkt finden, der "pricing" oder "plans & pricing" heißt.

"Ich bin interessiert an Deinem Produkt. Doch ich will vorher wissen, was es kostet, damit ich weiß, worauf ich mich einlasse."

**Mach es Deinen Kunden einfach: Sag Ihnen, was Dein Produkt kostet.**

## Was ist jetzt zu tun?

Überprüfe Deine Website und auch Deine anderen Werbeformen:

Wie lange muss Dein Kunde suchen, bis er einen Preis bei Dir gefunden hat?

Schau Dir Deine Seite, Dein Angebot aus der Sicht Deiner Kunden an:

## Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

---

Wo würdest Du als Kunde die Preisliste gerne sehen?  
Platziere sie genau dort.

**Do it! ;-)**

## Du willst die ganze Serie haben?

Vielleicht bist Du über Google oder einen Freund auf Facebook oder Google+ auf diese Seite gekommen.

*Warum nicht die ganze Serie lesen? ;-)*

Sie ist gratis und wenn Du ernsthaft ein Business betreibst, dann kann sie Dich weiter bringen.

Wenn Du Dich gleich hier unten einträgst, dann bekommst Du *zusätzlich* noch meine geheime Marketing Rolodex dazu. Darin verrate ich Dir all die Services, die ich nutze, um mein Geschäft erfolgreich zu betreiben.

Ich lasse Dir wichtige Grundlagen über erfolgreiches Verkaufen zukommen - und nach ein paar Tagen geht es auch schon los mit den 30 Dingen, von denen Deine Kunden sich wünschen, dass Du sie wüßtest.

Bist Du dabei?

Dann einfach hier eintragen:

Lass mir einen Kommentar da! :-)

Dein André