



FÜR BAD, SANITÄR, HEIZUNG & KLIMA



Preisverhandlung-Checkliste



13 TIPPS FÜR DEINE PREISVERHANDLUNG

Diese Tipps werden Dir helfen, in Preisverhandlungen das optimale Ergebnis zu erzielen:

1. Preisrechtfertigung:

Erkläre Deinem Kunden klar und deutlich, warum der Preis fair ist. Unterstreiche die Qualität und den Mehrwert, den Dein Produkt oder Dienstleistung bietet.

2. Qualität vs. Preis:

Fokussiere Dich auf die Qualität Deiner Produkte oder Dienstleistungen und frage Deinen Kunden, ob er mehr Wert auf Top-Qualität oder einen niedrigeren Preis legt.

3. Dienstleistungsrabatt:

Steigere den Wert Deines Angebots durch zusätzliche Dienstleistungen, wie z. B. kostenlose Wartungen oder die kostenlose Entsorgung alter Produkte. Vergiss nicht, den Normalpreis dieser Dienstleistungen zu erwähnen.

4. Naturalrabatt/Draufgabe:

Biete Deinem Kunden zusätzliche Produkte, wie einen Heizstrahler, ein Messer-Set oder ähnliches kostenlos an. Auch hierbei solltest Du den Normalpreis dieser Produkte angeben.

5. Weiterempfehlung:

Gewähre Deinem Kunden einen Rabatt im Austausch für die Vermittlung von potenziellen Neukunden. Bitte ihn, Dir 3-5 Namen und Telefonnummern zu geben.

6. Positive Bewertung:

Biete einen Rabatt im Austausch für eine positive Bewertung des Kunden an. Dies ist besonders wertvoll, wenn der Kunde eine lokale Bekanntheit ist oder genau Deine Zielgruppe repräsentiert.

7. Referenzkunde:

Biete einen Rabatt an, wenn der Kunde zustimmt, dass sein Projekt als Referenz genutzt werden darf und andere Kunden es besichtigen dürfen. Dies ist besonders interessant bei außergewöhnlichen oder bemerkenswerten Projekten.

8. Fotogenehmigung:

Biete einen Rabatt an, wenn der Kunde zustimmt, dass Du Fotos und Videos vom Projekt für Werbezwecke machen darfst.

9. Zahlungsaufschub:

Biete Deinem Kunden mehr finanzielle Flexibilität durch einen Zahlungsaufschub. Sei hierbei allerdings vorsichtig, der größte Teil des Auftrags sollte direkt bezahlt werden.

10. Werbefläche:

Biete einen Rabatt an, wenn der Kunde Werbefläche zur Verfügung stellt, z. B. einen Aufkleber an der neuen Heizanlage. Dies ist besonders effektiv in wohlhabenden oder stark besuchten Gegenden.

11. Rabattverhandlung:

Verhandle klug und zielgerichtet über den Rabatt, um das beste Ergebnis für beide Seiten zu erzielen.

12. Mehr Anzahlung für Rabatt:

Biete einen Rabatt im Austausch für eine höhere Anzahlung.

13. SEPA Lastschrift für Rabatt:

Biete einen Skonto-Rabatt an, wenn der Kunde Dir ein SEPA-Lastschriftmandat erteilt.

Wir hoffen, dass Dir diese Tipps helfen, Deine Preisverhandlungen erfolgreicher zu gestalten.

