

Preisbildung

Die Preisbildung ist ein wichtiges Element der Preispolitik im Marketingmix. Der Preis beeinflusst immens die Kaufentscheidung Ihrer Kunden. Deshalb ist es um so wichtiger, den richtigen Preis für das eigene Produkt zu finden. Während höhere Preise in der Regel mit guter Qualität verbunden werden, assoziieren Kunden günstige Preise mit schlechter Qualität.

Wie finden Sie „Ihren“ Preis?

Für die Preisbildung müssen Sie verschiedene Faktoren abwägen. Dazu zählen Absatzmenge, Umsatz und angezielter Gewinn und den Einfluss auf das Wettbewerbsverhalten. Insbesondere Ihre Marktpositionierung und der Wettbewerb sind für die Preisfestfindung essenziell.

1. Wie hoch sind Ihre Selbstkosten?

Sie müssen einen kostendeckenden Preis erzielen, der Pro Einheit (ob in der Produktion pro Stück oder in der Dienstleistungsbranche der Stundensatz) mindestens diese abdecken kann. Rechnen Sie dazu Gewinn ein und Sie erhalten Ihren Verkaufspreis.

2. Welche Preise hat die Konkurrenz?

Lassen Sie dabei nicht die Konkurrenz außer acht. Welche marktüblichen Preise gelten? Betreiben Sie Marktforschung! Suchen Sie passende Branchenbriefe für Ihre Recherche heraus, um sich einen Kostenüberblick zu verschaffen und einen Blick auf den durchschnittlichen Gewinn in Ihrer Branche zu werfen. Recherchieren Sie auch Online bei der Konkurrenz.

3. Entspricht Ihr Preis Ihrer Marktpositionierung?

Legen Sie entsprechend Ihrer Marktpositionierung fest, ob Sie

als Kostenführer günstige Produkte anbieten wollen, oder lieber als Qualitätsführer im höherpreisigen Sektor angesiedelt sind. Sie können auch als Nischenanbieter Ihren Bereich finden! Wichtig ist, dass Ihr Verkaufspreis Ihrer Marktpositionierung entspricht. Andernfalls überdenken Sie Ihre Preisstrategie und passen Sie diese an.

Quellen:

<https://www.fuer-gruender.de/wissen/existenzgruendung-planen/marketingmix/preispolitik/> (19.10.2017)