

(Download free pdf) Modul F4: Die passenden Preise finden: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition)

Modul F4: Die passenden Preise finden: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition)

Martina Caspary, Gerhard Gieschen
*ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook*



Erfolgreich im Geschäft
Die passenden Preise finden

Erfolgreich
im Geschäft

F4

DOWNLOAD



READ ONLINE

2012-12-20 2012-12-20 File Name: B00AQZA018 | File size: 37.Mb

Martina Caspary, Gerhard Gieschen : Modul F4: Die passenden Preise finden: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Modul F4: Die passenden Preise finden: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition):

"Preise und Honorare optimieren und durchsetzen ist die Königsdisziplin des Marketings" Die gefährlichste Falle, in die Existenzgründer, aber auch erfahrene Freiberufler und Selbstständige tappen können, ist das Hamsterrad der zu niedrigen Preise und Honorare. Je niedriger der erzielte Preis, desto mehr Aufträge muss man abarbeiten, um davon leben zu können. Oder anders gesagt: Desto schneller muss man in seinem Hamsterrad laufen. Und das Schlimmste: Die ständige Überarbeitung gaukelt Aktivität und Erfolg vor, dabei reichen die so realisierten Umsätze meist gerade zur Deckung der laufenden Kosten. Ein labiles Gleichgewicht voller Gefahren. Schon kleinste Veränderungen wie ein verschobenes Projekt, der Zahlungsverzug oder gar Zahlungsausfall eines Kunden führen dazu, dass man noch mehr umsetzen, noch länger arbeiten muss. Kommt es dann gar zu einem Strukturwandel oder einem Konjunkturreinbruch, fällt ein solches Geschäftsmodell wie ein Kartenhaus in sich zusammen. Denn neue Produkte zu entwickeln und neue Kunden zu gewinnen, braucht Zeit, viel Zeit. Und die richtige Gelegenheit, denn ohne einen konkreten Bedarf kein Auftrag. Wer aber dann Auge im Auge mit dem Kunden sein Angebot abgibt und sein Gegenüber spürt, dass er den Auftrag braucht, hat verloren. Bei jeder noch so kleinen Geste des Kunden reduziert man seinen Preis in der Hoffnung, dadurch den Abschluss zu beschleunigen und den Wettbewerber zu unterbieten. Und manch ein Kunde nutzt das gnadenlos aus. Wenn fünf Prozent Nachlass möglich sind, wieso dann nicht auch zehn Prozent? Wenn zehn Prozent drin sind, wieso dann nicht auch fünfzehn? Mit einem solchen Auftrag können Sie zwar kurzfristig Ihre Liquiditätsengpässe ausgleichen. Aber Sie untergraben Ihre Reputation, verbauen sich den Weg in lukrative Marktpositionen. Und Sie müssen jeden Tag, jede Woche, jeden Monat noch länger arbeiten, um Ihre Kosten zu decken. Ihr Hamsterrad dreht sich weiter, noch einen Gang schneller. Aber das muss nicht so sein. Denn 2/3 des Preisdrucks findet im Kopf des Anbieters statt. Mit nur wenigen Stunden strategischer Arbeit können in vielen Fällen die Umsätze um 5 bis 25 Prozent gesteigert werden: und das ohne zusätzliche Arbeit. Überlegen Sie mal, wie hoch Ihr Stundensatz wäre, wenn Sie jede Woche 30 Minuten über Preise und Honorare nachdenken würden (also 25 Stunden im Jahr) und Ihren Umsatz um 8 % steigern würden. Diese 8 % würden sich direkt als zusätzlicher Gewinn niederschlagen! Denn Ihre Kosten sind ja schon gedeckt. Jeder weitere Euro trägt sofort zum Unternehmensergebnis bei.