



UNBUNDLING (entbündeln) kann für Sie bei Preisverhandlungen richtig hilfreich sein. Wie? Darum geht's heute im Innovationsletter.

Unbundling mal anders

In Preisverhandlungs-Trainings stelle ich immer wieder fest, dass selbst erfahrene Verkäufer und Verkäuferinnen grosse Mühe haben, hohe Preise zu erklären. Doch genau das ist die Aufgabe von Qualitäts-Anbietern, denn Qualität hat ihren Preis – und Qualität wird hoffentlich Ihren Preis auch immer behalten.

Nehmen wir mal den Strom. Wenn „die gleiche Portion Strom“ bei einem Anbieter 8 Cent kostet und beim anderen 11, dann fragen sich die Kunden natürlich, wieso sie 11 bezahlen sollen. Und genau dann schlägt die Stunde des unbundling. Damit meine ich nämlich, dass der Preisunterschied (in diesem Fall 3 Cent) in gut erklärbare Tranchen entbündelt werden sollte. Dies können beispielsweise die Umweltverträglichkeit, die lokale Verankerung des Anbieters oder die Beratungsqualität sein. Zeigen Sie beispielhaft auf, dass jede Tranche bzw. jedes Argument für den Kunden bares Geld wert ist – unter Umständen sogar mehr als es der Unterschied zum billigeren Anbieter ausmacht.

Dieses Prinzip gilt auch in vielen anderen Branchen: Hypotheken, Versicherungen, Maschinen oder IT (Soft –und Hardware). So stärkt man einem Qualitätspreis den Rücken – ganz egal ob sie es nun UNBUNDLING nennen oder RICHTIG GUT ARGUMENTIEREN.

Ihren-Preisen-den-Rücken-stärkende-Grüsse!
Ihr Jörg Neumann

joerg@nzp.ch