

Pricing – Wert & Gegenwert

Schau nochmals auf alle Bestandteile deines attraktiven Einstiegsangebotes und den damit verbundenen Kundennutzen.

1. Wieviel ist dein Angebot wert?

Gar nicht lange überlegen, schreib die Zahl hin, die dir spontan in den Sinn kommt:

€

2. Unter welchem Euro-Betrag würdest du dein Programm nicht hergeben, weil du sonst das ungute Gefühl hättest, es zu verschleudern?

Aus dem Bauch raus:

€

3. Jetzt denke an deine Wunschkunden - welchen Preis würde dein Kunde wohl dafür zahlen, wenn du ihm sein Problem für immer und ewig „weghexen“ könntest?

€

4. Durch welchen Preis erreichst du eine hohe Mitarbeiters-Motivation bei deinem Wunschkunden? Was muss er mindestens zahlen, damit er wirklich dranbleibt an seinem Erfolg und engagiert mitarbeitet?

€

Hier der angesprochene Link zu der Honorarempfehlung vom Berufsverband für Training, Beratung und Coaching in Deutschland: <https://www.bdvt.de/berufsinfos/honorare/>

Schau noch einmal auf die Preise, auf deine Gedanken dazu. Wie geht es dir damit?

Was benötigst du für dein Leben, was ermöglicht dir & deinem Business Wachstum?
Was hilft dir dabei, mehr Wert für deine Kunden zu schaffen, weil du sichtbar wirst,
weil du dich weiterentwickelst?

Wieviel Aufmerksamkeit und Fokus kannst du deinem Kunden schenken – wie ist das
Wechselspiel aus dem Preis und der Qualität deiner Leistung?

**6. Mit welchem Preis fühlst du dich wohl? Was kannst du - ohne zu schwanken -
selbstbewusst bei deinem Kunden vertreten?**

Mein Wohlfühlpreis für mein attraktives Einstiegsangebot liegt bei:

€
