

Arbeitsblatt: Marktpreis ermitteln

Wer bereits ein bestimmtes Angebot vor Augen hat und wissen will, wie der Markt für das Produkt oder die Dienstleistung aussieht, sollten einfach nachfragen. Zu diesem Zweck sollte man potenzielle Kunden ansprechen, auf der Straße oder an den Orten, wo sich die zukünftigen Kundengruppen eben aufhalten (Sportinteressierte beispielsweise in der Nähe von Fitnesscentern oder Sportplätzen).

Nutzen Sie dafür diesen kleinen Fragebogen und sprechen Sie zwischen 40 und 50 Personen an. Stellen Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kurz vor und stellen Sie Ihre Fragen (aber nicht mehr als fünf, schließlich wollen Sie Ihre zukünftigen Kunden nicht verprellen). Übrigens: Wenn Sie Ihren Gesprächspartnern zuerst erklären, dass Sie eine Kundenbefragung machen, um Ihre Gründung vorzubereiten, werden sie Ihnen sicher gern Auskunft geben.

1. Stellen Sie Ihrem Gesprächspartner Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung vor (Faustregel: drei Sätze in höchstens 20 Sekunden).

2. Können Sie dieses Produkt bzw. diese Dienstleistung gebrauchen?

- Ja
 Nein
 Vielleicht

3. Wenn nein: Was würden Sie an Produkt bzw. Dienstleistung verbessern?

4. Würden Sie den Preis von _____ Euro bezahlen?

- Ja
 Nein

5. Wenn „nein“: Welchen Preis würden Sie dafür akzeptieren?

6. Welche (ähnlichen) Produkte bzw. Dienstleistungen kaufen Sie sonst?

Auswertung

Ergebnis der Kundenbefragung sollte sein, dass mindestens 45 Prozent der Befragten auf Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung und Ihren Preis positiv reagieren.

Wenn nicht: Passen Sie ggf. Ihr Angebot den Kaufgewohnheiten und Vorlieben der Kunden an.

Passen Sie ggf. den Preis an. Dafür müssen Sie eventuell Kosten einsparen.

Quelle: www.unternehmergeist-macht-schule.de - eTraining „Kosten berechnen, Preise kalkulieren“