



DAS PERFEKTE CLOSING

KALKULATION MEINER DIENSTLEISTUNG

von Eberhard Kiersch

Name und Anschrift des Autors:

Eberhard Kiersch, 6201 Sibulan, Tubtubon

Kontaktinformationen: hallo@kontaktheld.de • Telefon +49 15678 650 482

Urheberrecht:

© 2025 Eberhard Kiersch. Alle Rechte vorbehalten.

Haftungsausschluss:

Die Inhalte dieses eBooks dienen nur zu Informationszwecken; der Autor übernimmt keine Haftung für jedwede Schäden, die aus der Nutzung der Informationen entstehen.

DAS PERFEKTES CLOSING

KALKULATION MEINER DIENSTLEISTUNG

DAS PERFEKTES CLOSING

KALKULATION MEINER DIENSTLEISTUNG

Herzlich willkommen.

Dieses Buch ist nicht nur ein Leitfaden für erfolgreiches Closing, sondern auch ein Ausdruck meiner Dankbarkeit.

Es ist meiner wunderbaren Frau Catherine gewidmet, die trotz ihrer anderen Prioritäten immer hinter mir stand und mir die Zeit gegeben hat, dieses Werk zu vollenden. Catherine, du bedeutest mir mehr, als Worte es je ausdrücken könnten und ich danke dir von Herzen für deine Geduld und mentale Unterstützung.

Die Preisgestaltung ist einer der entscheidendsten Faktoren für den Erfolg einer Dienstleistung. Sie geht weit über die reine Kostendeckung hinaus – ein klug gewählter Preis ist Ausdruck Ihrer Positionierung im Markt und prägt maßgeblich die

Wahrnehmung durch den Kunden. Er signalisiert den Wert, den Sie Ihrer Arbeit beimessen, und beeinflusst direkt, ob potenzielle Auftraggeber Vertrauen fassen und bereit sind, zu investieren.

Dieses Buch begleitet Sie Schritt für Schritt dabei, Ihren Preis fundiert zu kalkulieren und ihn mit Klarheit und Selbstbewusstsein zu vertreten. Sie erfahren, wie Sie eine solide Grundlage schaffen, die nicht nur Ihre wirtschaftliche Stabilität sichert, sondern auch eine langfristige Zusammenarbeit mit Ihren Kunden fördert.

Mein Ziel ist es, Ihnen nicht nur Methoden und Werkzeuge an die Hand zu geben, sondern auch Denkansätze, mit denen Sie Ihren individuellen Wert sichtbar machen können. Durch konsequente Überprüfung und Anpassung Ihrer Preisstrategie sowie durch das Lernen aus erfolgreichen Beispielen legen Sie den Grundstein für nachhaltigen Erfolg.

Indem Sie Preisgestaltung als strategisches Instrument begreifen, schaffen Sie die Basis für eine starke Marktposition und für das Vertrauen, das Auftraggeber in Sie setzen – heute und in Zukunft. Ich freue mich darauf, Ihnen die Welt des Closings näherzubringen und Sie auf Ihrem Weg zum Erfolg zu begleiten.

Ihr Eberhard Kiersch

Über mich

Ich bin kein Theoretiker. Ich bin ein Praktiker – mit über 35 Jahren Erfahrung im direkten Verkauf. Mein Werkzeug: das Telefon. Mein Handwerk: Menschen überzeugen, ohne zu überreden.



Begonnen hat alles ganz anders: mit einer technischen Ausbildung und dem Abschluss als Meister. Doch der 3-Schicht-Dienst war dann doch nicht meine Welt. Also suchte ich nach Alternativen, machte meinen Betriebswirt – und landete 1985 durch einen Zufall bei einer Werbeagentur, die Telefonakquise betrieb. Begriffe wie Opener, Setter oder Closer kannte damals noch niemand – man war einfach Telefonverkäufer vom ersten Anruf bis zum Abschluss.

Was danach kam, war konsequent: Eigene Projekte, eigene Kunden, und schließlich mein eigener Verlag – aufgebaut auf genau dieser Fähigkeit, am Telefon Vertrauen zu schaffen und Abschlüsse zu erzielen.

Ich habe in den letzten Jahrzehnten vieles kommen und gehen sehen – Methoden, Tools, Trends. Was geblieben ist: Der Mensch am anderen Ende der Leitung entscheidet. Und wer das versteht, kann auch heute noch erfolgreich verkaufen.

Heute lebe ich auf den Philippinen – fern vom Schichtdienst, aber nicht vom aktiven Leben. Noch nicht reif für den Schaukelstuhl, habe ich begonnen, mein Wissen in einem über 600 Seiten starken Buch zu bündeln – mit dem Ziel, es zu veröffentlichen. Doch statt es in den Handel zu bringen, habe ich mich entschieden, aus großen Teilen daraus etwas Lebendiges zu schaffen: einen Onlinekurs.

Und als Ergänzung und Abrundung habe ich für 4 fundamentale Themen jeweils ein separates Buch verfaßt, das Sie hier nun in Händen halten.

Er ist kein Theoriekonstrukt – sondern ein Werkzeugkasten. Direkt aus der Praxis, für alle, die im Verkauf wirklich weiterkommen wollen.

Wie kalkuliere ich den Preis meiner Dienstleistung?

Einleitung

- Bedeutung der Preisgestaltung für den Erfolg
- Überblick über die wichtigsten Faktoren zur Preisfindung

Analyse des Marktwertes Ihrer Dienstleistung

- Verständnis des Marktes und der Wettbewerbslandschaft
- Preisvergleich mit ähnlichen Dienstleistungen
- Identifizierung Ihrer Alleinstellungsmerkmale (USPs)

Kostenbasierte Preisgestaltung

- Fixe und variable Kosten erfassen
- Gewinnmargen kalkulieren
- Berücksichtigung von Overhead-Kosten

Wertbasierte Preisgestaltung

- Ermittlung des wahrgenommenen Wertes durch den Kunden
- Psychologische Preisstrategien
- Preisgestaltung basierend auf Kundennutzen

Nachfrageorientierte Preisgestaltung

- Anpassung der Preise an die Nachfrage
- Saisonale Preisstrategien
- Sonderangebote und Rabattaktionen

Einsatz von Preisstrategien im Wettbewerb

- Penetrationsstrategie vs. Premium-Preisstrategie
- Preisdifferenzierung und Paketangebote
- Wettbewerbsanalyse und -anpassung

Verdienstmöglichkeiten im Markt

- Potenziale und Chancen in verschiedenen Marktsegmenten
- Identifizierung von Wachstumschancen
- Langfristige Preisstrategien für nachhaltigen Erfolg

Fazit und Handlungsempfehlungen

- Zusammenfassung der wichtigsten Punkte
- Praktische Tipps zur Preisgestaltung
- Nächste Schritte für die Implementierung einer erfolgreichen Preisstrategie

Einleitung

Bedeutung der Preisgestaltung für den Erfolg

Die Preisgestaltung ist ein zentrales Element für den wirtschaftlichen Erfolg jeder Dienstleistung. Sie ist nicht nur ein Mittel zur Kostendeckung, sondern dient auch als Ausdruck der Positionierung Ihrer Marke und der Wahrnehmung durch den Kunden. Ein gut kalkulierter Preis sendet ein klares Signal an den Markt: Er zeigt, welchen Wert Sie Ihrer Dienstleistung beimessen, und beeinflusst direkt das Kaufverhalten potenzieller Kunden.

- **Der Preis als Signal:**

- o Der Preis einer Dienstleistung ist oft das Erste, was ein potenzieller Kunde wahrnimmt. Ein zu niedriger Preis kann den Eindruck erwecken, dass die Dienstleistung minderwertig ist, während ein zu hoher Preis Kunden abschrecken könnte, wenn der wahrgenommene Wert nicht stimmt. Daher ist es wichtig, dass der Preis das Qualitätsversprechen Ihrer Dienstleistung widerspiegelt.

- **Der Einfluss auf die Rentabilität:**

- o Die Preisgestaltung hat direkten Einfluss auf die Rentabilität Ihres Unternehmens. Ein zu niedriger Preis kann zu Verlusten führen, während ein gut kalkulierter Preis nicht nur die Kosten deckt, sondern auch eine angemessene Gewinnmarge sicherstellt.

Dies bedeutet, dass Sie in der Lage sind, in das Wachstum Ihres Unternehmens zu reinvestieren, sei es durch Marketing, Produktentwicklung oder die Verbesserung des Kundenservice.

- **Marktpositionierung:**

- o Der Preis spielt eine Schlüsselrolle bei der Marktpositionierung. Möchten Sie sich als Premium-Anbieter positionieren oder bevorzugen Sie eine Strategie, die auf niedrigen Preisen und hohem Volumen basiert? Ihre Preisstrategie sollte eng mit Ihrer Markenidentität und den Erwartungen Ihrer Zielgruppe verknüpft sein. Eine durchdachte Preisgestaltung kann Ihnen helfen, sich von der Konkurrenz abzuheben und eine starke Position im Markt zu etablieren.

Überblick über die wichtigsten Faktoren zur Preisfindung

Eine erfolgreiche Preisfindung erfordert die Berücksichtigung verschiedener Faktoren, die über bloße Kostenkalkulation hinausgehen. Es geht darum, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen dem Wert Ihrer Dienstleistung, den Marktbedingungen und den Erwartungen Ihrer Kunden zu finden.

- **Marktanalyse:**

- o Bevor Sie einen Preis festlegen, ist es entscheidend, den Markt, in dem Sie tätig sind, gründlich zu analysieren. Dies umfasst das Verständnis der Wettbewerbslandschaft, der Kundensegmente und der aktuellen Preisstrukturen. Welche Preise verlangen Ihre Wettbewerber für ähnliche Dienstleistungen? Gibt es Preistrends, die Sie berücksichtigen sollten? Diese Informationen sind unerlässlich, um eine fundierte Preisstrategie zu entwickeln.

- **Kostenstruktur:**

- o Die Kostenstruktur Ihrer Dienstleistung bildet die Basis für Ihre Preisgestaltung. Hierbei sollten Sie sowohl fixe Kosten (wie Miete, Gehälter und Infrastruktur) als auch variable Kosten (wie Materialkosten und Marketingaufwand) berücksichtigen. Nur wenn Sie Ihre Kosten genau kennen, können Sie einen Preis festlegen, der nicht nur kostendeckend ist, sondern auch eine angemessene Gewinnmarge beinhaltet.

- **Kundennutzen:**

- o Der wahrgenommene Nutzen Ihrer Dienstleistung durch den Kunden ist ein weiterer entscheidender Faktor. Kunden sind bereit, mehr zu zahlen, wenn sie den Mehrwert erkennen, den Ihre Dienstleistung bietet.

Dies könnte eine höhere Qualität, ein außergewöhnlicher Kundenservice oder eine einzigartige Lösung für ein spezifisches Problem sein. Es ist wichtig, diesen Mehrwert klar zu kommunizieren und in Ihre Preisstrategie einfließen zu lassen.

- **Nachfrage:**

- o Die Nachfrage nach Ihrer Dienstleistung beeinflusst ebenfalls die Preisgestaltung. In Märkten mit hoher Nachfrage können Sie in der Regel höhere Preise verlangen. Umgekehrt kann es in Märkten mit niedriger Nachfrage notwendig sein, die Preise anzupassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Es ist wichtig, die Preissensibilität Ihrer Zielgruppe zu verstehen und Ihre Preise entsprechend anzupassen.

- **Wettbewerbsumfeld:**

- o Das Wettbewerbsumfeld spielt eine entscheidende Rolle bei der Preisgestaltung. Eine starke Konkurrenzsituation erfordert möglicherweise eine aggressive Preisstrategie, um Marktanteile zu gewinnen. In Nischenmärkten oder bei einzigartigen Dienstleistungen hingegen können Sie höhere Preise verlangen. Ihre Preisstrategie sollte stets die aktuellen Wettbewerbsbedingungen widerspiegeln und flexibel genug sein, um auf Veränderungen im Markt reagieren zu können.

Die Kombination dieser Faktoren ermöglicht es Ihnen, eine Preisstrategie zu entwickeln, die sowohl Ihre wirtschaftlichen Ziele als auch die Erwartungen Ihrer Kunden erfüllt. Ein fundierter Preis, der auf einer sorgfältigen Analyse basiert, ist der Schlüssel zu langfristigem Erfolg und Wachstum.