

Die Preisstaffelung ist eine Möglichkeit für Sie, mehr Einkommen zu generieren und gleichzeitig den Ansprüchen Ihrer Kunden vollkommen gerecht zu werden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre drei Dienstleistungsstufen entwickeln können, sodass Sie diese bei Ihrem nächsten Angebot einsetzen können.

Zur Visualisierung sind hier Beispiele von Stufen, die Sie anbieten können:

	Bronze	Silber	Gold
Grundrisse	✓	✓	✓
Ansichtszeichnungen	✓	✓	✓
Zeichnungen für Baugesuche	✓	✓	✓
Lagepläne	✓	✓	✓
Querschnitte		✓	✓
CAD-Modelle		✓	✓
Physische Modelle		✓	✓
Baupläne		✓	✓
Renderings			✓
Besprechungen mit Bauunternehmen			✓

Hier sind einige Beispiele für andere Experten: Interior Designer können eine Farbberatung als zusätzliche Leistung hinzufügen, Landschaftsexperten können die Auswahl für Gartenmöbel anbieten und Experten, die z. B. Arbeitsplatten oder Schränke anbieten, können für ihre Produkte Garantien anbieten.

1) Überlegen Sie, welche Leistungen Ihr Unternehmen einem Kunden bieten könnte. Was würden Sie jemandem bieten, der ein unbegrenztes Budget hat?

2) Bündeln Sie Leistungen mit den Leistungen von anderen Experten. Was können Sie zusammenführen, um ein komplettes Projektpaket anbieten zu können?

Jetzt haben Sie alle Dienstleistungen aufgelistet, die Sie für einen Kunden durchführen könnten und es ist an der Zeit, sie in Pakete zu gruppieren. Ihre Pakete müssen einfach genug sein, dass die Kunden ihren Wert erkennen können. Es gibt hierzu zwei Strategien: Die Stufen sollten entweder auf den Arbeitsphasen oder auf dem Leistungsniveau basieren.

Für Stufen, die auf den Arbeitsphasen basieren, können Sie diese vom Entwurf bis zum Bau aufteilen.

3) Welche unterschiedlichen Phasen eines üblichen Projekts bieten Sie an? Übernehmen Sie den Entwurf, den Bau oder beides?

4) Markieren Sie Ihre Stufen nach den Phasen und listen Sie die Komponenten auf, aus denen die einzelnen Phasen bestehen.

5) Bei jedem Paket können Sie Häkchen setzen, um zu zeigen, welche Komponenten in welchem Paket inbegriffen sind. Für Leistungsniveau-Stufen können Sie die Leistungen in ein gutes, besseres und bestes Paket aufteilen.

6) Entscheiden Sie, welche Komponenten in welchem Paket inbegriffen sind. Die Option „Gold“ sollte Ihr Rundum-Service sein, die „Silber“ Option sollte das meiste von Ihrem Rundum-Service beinhalten und das kleinste „Bronze“-Paket sollte das niedrigste Paket sein, wobei es dem Kunden trotzdem einen ausreichenden Wert vermitteln sollte.

Nutzen Sie die untere Box, um alle Ihre möglichen Leistungen in der „Komponenten“-Zeile einzutragen.

Komponenten	Phase 1	Phasen 1 und 2	Phasen 1, 2 und 3