

## Clevere Preisgestaltung für Start-ups

09.07.2019, 13.15 Uhr – 17.15 Uhr

Tagungsraum Innovations- und Gründerzentrum Würzburg  
Friedrich-Bergius-Ring 15, 97076 Würzburg

Mit den richtigen Preisen gewinnen Sie neue Kunden und maximieren deren Zahlungsbereitschaft. Ihre Preise wirken so direkt und stark auf Ihren Umsatz und Ihren Gewinn. Doch wie findet man nun den richtigen Preis? Die meisten Unternehmen konzentrieren sich bei der Preisgestaltung auf den Preispunkt und orientieren sich bei dessen Bestimmung an den Kosten und an den Wettbewerbern. Das ist richtig - aber nicht optimal.

Erfolgreicher sind Sie, wenn Sie sich bei der Preisgestaltung an dem von den Kunden wahrgenommenen Wert des Produktes orientieren. Ihre Preisgestaltung sollte sich auch nicht nur auf die Preispunkte, sondern auf Ihre gesamte Preisliste bzw. Ihre gesamten Angebotsdokumente beziehen. So können Sie über 30 psychologische Preishebel nutzen und die Zahlungsbereitschaft Ihrer Kunden maximieren. Mit diesem erweiterten Ansatz lassen sich viele weitere positive Effekte erzielen: Sie bieten Ihren Kunden Wahlfreiheiten, führen einen partnerschaftlichen Dialog mit Ihren Kunden, verstehen deren Bedürfnisse noch besser und können das Preissystem flexibel bei Bedarf anpassen.

In seinem interaktiven Workshop zeigt der Pricing-Experte Christian Wirth anhand vieler Praxisbeispiele, wie Sie

- die Potenziale eine wertorientierte Preisgestaltung nutzen,
- Ihre Preisgestaltung systematisch auf der Analyse Ihrer Kundensegmente und Ihrer Value Proposition aufbauen,
- eine überzeugende Preisstrategie und ein individuelles Preismodell entwickeln,
- mit psychologischen Preishebeln die Zahlungsbereitschaft Ihrer Kunden steigern können,
- die kundenzentrische und agile Pricing Canvas Methode bei der Preisgestaltung einsetzen.

### Über den Referenten Christian Wirth:

Als Geschäftsführer von Optimal Price berät Christian Wirth seit 2014 erfolgreich Unternehmen bei der Preisgestaltung. Sein Know-how beruht auf über 20 Jahren internationaler Erfahrung im Pricing, Marketing und Key-Account Management in der Telekom-, IT-, Automobil- und Finanzindustrie. Als Coach für Start-ups ist Christian Wirth unter anderem für die ETH Zürich, für die TU München und für die BayStartUP GmbH tätig. Weitere Informationen zum Referenten und seiner Beratung finden Sie auf [optimalprice.de](http://optimalprice.de).

**optimalprice** 

Wir laden Sie herzlich zur Teilnahme an der für Sie kostenfreien Veranstaltung ein. Erforderlich ist eine verbindliche Anmeldung unter [anmeldung@igz.wuerzburg.de](mailto:anmeldung@igz.wuerzburg.de).

Ausführliche Informationen über weitere Veranstaltungen des IGZ Würzburg finden Sie unter [www.igz.wuerzburg.de](http://www.igz.wuerzburg.de).