

Prozente

Beitrag von „andreas“ vom 22. November 2005 um 12:13

Ich denke, man muss zwischen Produktpreisen und Dienstleistungspreisen schon einen Unterschied machen. Produktpreise beruhen immer auf einer spekulativen Mischkalkulation, da man vorher kaum abschätzen kann, wie sich ein Produkt verkauft. Mit höheren Verkaufszahlen steigt natürlich auch der Verhandlungsspielraum des Herstellers, den dieser auch ruhig an die Kunden weitergeben kann/soll.

Gute EK-Preise auszuhandeln, dient 1. meinem Geldbeutel, 2. dem meiner Familie und letztendlich auch 3. denen meiner Mitarbeiter. Ferner habe ich größere Möglichkeiten, auch noch in andere nützliche Dinge zu investieren und marktfähig zu bleiben. Wenn ein Händler mir von sich aus einen hohen Rabatt anbietet, wäre ich wohl schön blöd, dies auszuschlagen. Mit den Gig hat das nichts zu tun, das ist eh die reine Kundenverulung, die meisten Produkte bekomme ich bei anderen Händler günstiger oder zumindest gleichpreisig.

Ferner unterscheide ich anhand des EK-Weges. In den letzten 8 Jahren habe ich einige Autos gekauft, wobei ich meine Wunschausstattung, etc. genau wusste. Es gab also keine Beratung oder Probefahrt, wurde alles per Tel./Fax abgewickelt.

Letzte Woche habe ich nach einem Beratungsgespräch ein GPS gekauft und dabei bewusst 10% Mehrpreis gegenüber einem Internetshop in Kauf genommen. Da habe ich die Dienstleistung extra bezahlt.

Schön, wenn sich jemand noch leisten kann, mehr als nötig für ein Produkt auszugeben, ich kann und will es auch nicht.

Gruß
andreas