

Wie weniger verkaufen Deinen Umsatz erhöhen kann

Weiter



Verknappung

Vor allem im Sammlermarkt kennt man diese Form des Angebotes gut. Sei es Comics, Bücher oder Uhren. Verknappung führt immer wieder zu einem rasanten Anstieg der Verkäufe. Die Produkte sind meistens dann entsprechend teurer. Exklusiver. Kann also nicht jeder haben.



WEITER

Du bist nicht jeder

Genau darum geht es. Wenn ein Produkt nur in begrenzter Stückzahl verfügbar ist, dann steigt die Nachfrage und die Bereitschaft höhere Preise zu zahlen. Zumindest ist das bei einem ganz bestimmten Kundentypen so. Andere denken sich evtl. nur. "Dann halt nicht."



WEITER

Wichtig

Verknappung sollte immer glaubhaft sein. Wenn eine exklusive Uhr nur 2.000 mal gebaut wird oder eine limitierte Buchausgabe nur 500 mal mit dem Goldrahmen gedruckt wird, dann ist das künstliche Verknappung, die aber glaubhaft ist. Echte Verknappung wäre z.B. Valentinschokolade, die halt irgendwann aus ist.

Was aber definitiv nach hinten losgehen wird ist unglaubliche Verknappung. Nur noch 23 E-Books verfügbar oder ähnliches. Solche Aktionen sollte man besser lassen.



WEITER

Wie Du Marketing mit Köpfchen auf Deiner Website einsetzt?

SCHREIBE MIR JETZT

