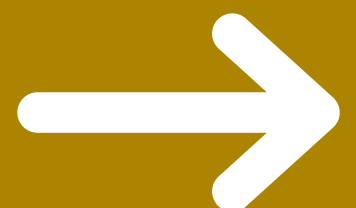




Warum funktionieren Abos?

Geschenke sind besser als Rabatte





1

Warum Rabatte Deiner Marke schaden?

Bist Du ein Discounter? Oder ist Dein Angebot neu auf dem Markt? Gibt es einen besonderen Anlass wie ein Jubiläum oder einen Feiertag? Nein? Warum gewährst Du dann Rabatte?

Rabatte vermitteln zwar Angebote, aber senken auch den Wert Deines Produktes oder Deiner Dienstleistung im Kopf des Kunden. Mit dauerhaften Rabatten machst Du Deine Preisgestaltung außerdem unglaublich unwürdig.

2

Wieviel ist das in Euro?

Dazu kommt, dass viele Menschen mit Rabatten gar nichts anfangen können.

Rechne doch schnell mal 15% Rabatt für den Joghurt für 4,99 Euro oder 3% für den Fernseher für 899 Euro aus?

Du kannst natürlich auch mit Streichpreisen arbeiten oder Du machst es wie erfolgreiche Anbieter von Abos.

Hauptsächlich im haptischen Bereich, wie Zeitschriftenabos, findet man quasi keines, ohne ein Abo-Geschenk.

Diese werden eingesetzt, um die Kaufhürde für den Kunden zu senken. Meistes fährt der Verlag dadurch besser als Rabatte zu geben.



3

Was soll ich schenken?

Im Ideal schenkst Du etwas, was für Dich minimalen Aufwand und geringe Selbstkosten hat. Vielleicht kannst Du das Geschenk sogar selbst produzieren? Oder Du hast es bereits produziert?

Statt beim Kauf einer Air-Up Flasche z.B. gibt es dann keine 5% Rabatt sondern einfach 2 Pods Gratis dazu. Die Pods hast Du sowieso im Shop und der Kunde sieht so mehr Produkte von Dir und Du generierst sogar Folgeumsätze.

Bei PC-Zeitschriften gibt es als Abo-Extra z.B. dann statt 10% lieber ein Sonderheft, das im Handel zwar 15 Euro kostet, Dich aber in der Herstellung nur 45 Cent.



4

Aber alle arbeiten mit Rabatten!

Das Geschenk hat sowohl für Dich, als auch für den Kunden Vorteile. Für Dich, dass Du feste Preise hast und das Geschenk selbst bestimmen kannst. Für den Kunden ist es ein echter Mehrwert und er hat danach auch noch etwas in der Hand, was er anfassen kann. Das ist viel besser als ein paar Euro weniger zu bezahlen!

Du kannst entweder das tun, was alle tun oder aus der Masse herausstechen. Was ist Dir lieber?



Was kann ich
sonst noch tun,
dass mein
Online-Shop
besser
funktioniert?



Wie Du Deinen Online-Shop
vorwärts bringst, erfährst Du hier:

