

florist.ch • Förliwiesenstrasse 4 • CH-8602 Wangen

Wangen, 28. Juli 2022 / thm

## **Preiserhöhung ankündigen – so argumentieren Sie erfolgreich**

Steigende Waren- und Energiekosten machen auch vor der Floristikbranche nicht Halt. Dies führt dazu, dass Sie Ihre Preise neu kalkulieren und gegebenenfalls anpassen sollten. Das ist natürlich ein schwieriger Schritt, aber unumgänglich. Ihre Kund:innen werden vielleicht nicht begeistert sein, aber sicher Verständnis aufbringen, wenn Sie dies gut formulieren.

Grundsätzlich sollten Sie darauf achten, die Mehrkosten, vielleicht sogar mit einem Risikozuschlag, den Kund:innen voll zu übertragen. Lassen Sie aufgrund der Teuerung nicht ihre Marge sinken. An vielen Orten passiert im Moment genau dies: die Preiserhöhung wird dazu genutzt, um versteckt die Marge zu erhöhen!

### **Wir gehen Sie bei einer Preiserhöhung vor?**

1. Rechnen Sie, bei welchen Produkten welche Preisanpassungen nötig sind. Achten Sie darauf, dass Sie Ihre Marge halten können und im Idealfall vielleicht auch noch eine «Sicherheitsreserve» einbauen.
2. Überlegen Sie sich, bei welchen Produkte und Dienstleistungen Sie die Preise unverändert lassen wollen. Nutzen Sie dies als positive Botschaft.
3. Erhöhen Sie die Preise bei exklusiven oder saisonalen Produkten, wo ein Preisvergleich schwierig ist, mehr als es eigentlich nötig wäre.

Lesen Sie dazu auch den Artikel, den wir an Ende dieses Textes verlinkt haben.

### **Wie kündigen Sie eine Preiserhöhung gut an?**

Verschleiern Sie nicht und stellen Sie sich auch nicht als Opfer dar. Die Dinge sind wie sie sind. Betonen Sie das Positive und stellen Sie die Gründe für die erhöhten Preise sachlich dar. Verzichten Sie darauf, passive Formulierungen wie «wir müssen» oder «wir sehen uns gezwungen» zu verwenden. Letztendlich entscheiden Sie über ihre Preise. Also stellen Sie sich auch als Handelnde dar. Ihre Arbeit hat Wert-schätzung und eine anständige Entschädigung verdient. Dafür müssen Sie nicht um Verständnis bitten. Sie können dies vernünftigerweise erwarten.

Anbei stellen wir Ihnen einen Musterbrief zur Verfügung. Sie können diesen Brief bei Fragen von Kund:innen vorweisen. Mitglieder können ihn zudem kostenlos im Download-Bereich von florist.ch beziehen. Ab dort kann der Brief in den eigenen Briefkopf integriert werden und natürlich auch umformuliert werden.

**Zum Thema auch zwei interessante Links:**

Quelle: Wie argumentiere ich bei einer Preiserhöhung gegenüber Kunden? (lexware.de) /  
<https://www.lexware.de/wissen/marketing-vertrieb/wie-argumentiere-ich-bei-preiserhoehungen/>

Preiserhöhung ankündigen - 🍌 Die top Tipps für Preiserhöhungen! (romankmenta.com)

<https://www.romankmenta.com/preiserhoehung-ankuendigen/>