Möglichkeiten der individuellen Preisgestaltung durch

Preisstellungssysteme

Bruttosystem

Listenverkaufspreis (Bruttopreis)
- Rabatt
= Ziel-/Barverkaufspreis (Nettopreis)

Nettosystem

Preise sind **Festpreise**
(keine Rabattgewährung)

Feinsteuerung durch ...

Rabatte

- Mengenrabatt
  - Barrabatt
  - Naturalrabatt
    - * Draufgabe
    - * Dreingabe
- Wiederverkäuferrabatt
- Treuerabatt
- Saisonrabatt
- Einführungsrabatt
- Personalrabatt
- Bonus
- Skonto

Staffelpreise

bei Abnahme größerer Mengen

Beispiel:

bis 9 Stück	150 €/Stck.
ab 10 Stück	145 €/Stck.
ab 15 Stück	140 €/Stck.

...

Vor-/Nachteile

- flexibler
- wird oft von Kunden erwartet

- starrer
- vermittelt den Eindruck eines „gerechten“ (knapp kalkulierten) Preises

© N. Böing – www.nboeing.de