

Saarland Accelerator | Workshop | Pricing Excellence
Prof. Dr. Frank Hälsig | 12. März 2019

Ihre Herausforderung als Gründer

Als Gründer/in sind Sie für Ihren Umsatz und Ertrag verantwortlich. Es existiert eine Vielzahl an unterschiedlichen Preismodellen. Es stellt sich die Frage, wie ist Ihre richtige Positionierung und was ist das dazu passende Preis- und Ertragsmodell.

Fällt Ihnen die Beantwortung dieser und der folgenden Fragen seit ihrer Gründung noch schwer? Welches Preismodell bzw. welche Preismetrik passt zu ihrer Geschäftsidee? Wie können Sie die übliche "Kostenbrille" durch eine kundenorientierte Nutzenperspektive ergänzen? Setzen Sie zu Beginn ihrer Tätigkeit zu hohe oder zu niedrige Preise? Oder wissen Sie gar nicht, was Ihre Leistung wert ist? Und senken Sie deshalb den erstmal zur Sicherheit ihre Preise?

Zielsetzung des Workshops

Sie haben nach dem Workshop...

- ✓ ...haben Sie ihre Positionierung geschärft und das passende Ertragsmodell definiert.
- ✓ ...kennen Sie Mechanismen, wie Preise festgelegt werden und wissen, wie Sie einen optimalen, marktgängigen Preis für Ihre Produkte und Dienstleistungen setzen können.
- ✓ ...kennen Sie Optionen Ihre Preise kundenindividuell und erfolgreiche zu differenzieren.
- ✓ ...haben Sie die vermittelten Inhalte in Übungen angewendet und auf Ihr eigenes Start-up-Unternehmen übertragen.
- ✓ ...setzen Sie systematisch Ihre Preise und monetarisieren ihre Leistung

Kurzvorstellung von Prof. Dr. Frank Hälsig

- Professor für Allgemeine BWL an der htw saar (6 Jahren) und mehr als 10 Jahre Beratungserfahrung als Projektleiter im In-/Ausland
- Zuvor Director bei Simon-Kucher & Partners | Strategy & Marketing Consultants. Der Fokus der globalen Strategieberatung liegt auf Marketing, Vertrieb und Pricing. Simon Kucher & Partners gilt als die weltweit führende Preisberatung.
- Promotion am Lehrstuhl für Marketing & Handel der Universität Trier (Prof. Prof. h.c. Dr. B. Swoboda) und Studium der BWL an der Universität des Saarlandes
- Vielzahl von Vorträgen, Seminaren & Veröffentlichungen zu unterschiedlichen Themen, vor allem im Bereich Pricing & Sales, Omni-Channel-Retailing & CRM sowie E-Business & Digitalisierung
- Dozent u.a. an der Cracow University of Economics (Polen), EUFH Brühl, National University of Ireland in Galway, Babeş-Bolyai-Universität Klausenburg (Rumänien), Tongji-Universität Shanghai (China) und Universität Trier
- Träger des 1. Preises der Deutschen Marktforschung

Gefördert durch: