

CHECKLISTE

Für Agenturen und Freelancer

WERTBASIERTE PREISE

**Erhöhe in 9 Schritten
Deine Preise um ø 47%**

VERSTEHE DAS UND ALLES VERÄNDERT SICH

Es zählt nur eins: Ergebnisse.

Klingt jetzt erstmal hart... aber Fakt ist:

Deinen Kunden ist es unterm Strich egal, wie viel Zeit Du (!) investierst.

Hauptsache Du lieferst, genau, Ergebnisse.

Wenn z.B. ein super Texter den perfekten LinkedIn Beitrag in nur 5 Minuten schreibt, dann ist das Ergebnis sicher mehr wert, als ein bescheidener Beitrag, an dem ein anderer Texter 5 Stunden sitzt.

Diesen Gedanken zu verinnerlichen, kann für Dich bares Geld wert sein!

Die Formel für Deinen Preis lautet also:

$$\begin{array}{c} \text{WERT} \\ \times \text{VERTRAUEN} \\ \times \text{MACHT} \\ \hline \text{PREIS} \end{array}$$

Fällt Dir was auf?

In der Gleichung ist nirgends die Variable Zeit enthalten.

Auf den folgenden Seiten erkläre ich Dir die einzelnen Bestandteile und zeige Dir, wie Du diese für Dich ab sofort (!) nutzen kannst.

Diese Formel hat +150 Agenturen und Freelancern dabei geholfen ihre Preise um ø 47% zu erhöhen. Lass uns jetzt das gleiche für Dich realisieren!

WERTBASIERTE PREISE

INHALT

01.

Zeit-gegen-Geld macht keinen Sinn.

02.

Wert bewusst machen.

03.

Vertrauen aufbauen.

04.

Verhandlungsmacht stärken.

05.

Nächste Schritte.

06.

Cheat-Sheet.

07.

Was jetzt?

08.

Weitere Infos.

ZEIT-GEGEN-GELD MACHT KEIN SINN

Bevor's losgeht, noch mal kurz ein zentraler Gedanke von mir.

Hi, mein Name ist Max Antosch und ich bin der Gründer von Movers and Makers.

Wir vertreten den zentralen Standpunkt, dass erst ein Unternehmen, das nicht von unserer Zeit abhängt, wirkliche Freiheit geben kann.

Die Freiheit, mit den Kunden zu arbeiten, mit denen wir arbeiten wollen.

Die Freiheit, uns auszusuchen, wann wir arbeiten.

Die Freiheit und somit Zeit, mehr von den Dingen zu tun, die uns wirklich wichtig sind!

Deshalb sind wir ja die Selbstständigkeit angetreten. Oder nicht?

Und einer DER größte Hebel, um das zu erreichen, sind WERTbasierte Preise.

Weil Zeit-gegen-Geld können wir auch in einer Anstellung tauschen.

PS: Gerade als Freelancer oder Agenturinhaber ist man oft alleine. Deshalb haben wir eine Community mit kostenlosen online Events gestartet. Komm doch gerne mal vorbei. Hier findest Du eine Übersicht.



"Wir haben uns doch alle nicht selbstständig gemacht, um weiter wie in einer Anstellung zu arbeiten."

1. WERT BEWUSST MACHEN



Am Ende des Tages zählt vor allem eins: Das Ergebnis.
In anderen Worten, der Wert. Wie dieser entsteht, ist dabei eher nebensächlich.

Beispiel: Dein Ziel sind mehr Kunden. Ob Du diese nun mithilfe von Werbeanzeigen, besseren Texten oder einer überarbeiteten Webseite gewinnst, ist erstmal nicht so wichtig (vorausgesetzt natürlich, der Aufwand der Maßnahme ist angemessen).

Deine zentrale Aufgabe ist es also, weniger davon zu sprechen, was Du tust, sondern viel mehr in den Vordergrund zu stellen, was es bringt. Denn glaub mir, das ist Deinem Gegenüber (und ev. auch Dir) oft viel unklarer, also Du denkst!

1

WERT VERSTEHEN

Um den Wert bewusst zu machen, musst Du diesen erstmal verstehen. Dein Job ist es, ihn zu verstehen, bevor (!) Du über das sprichst, was Du tust. Der zentrale Fokus sollte sich immer danach richten: Was will Dein Gegenüber eigentlich erreichen. Stell Fragen wie: „Was bedeutet Erfolg für Dich?“, oder „Was muss passieren, dass Du nach der Zusammenarbeit happy bist?“.

2

"GAP" FESTHALTEN

Entscheidend ist es, den Wert so greifbar, wie möglich zu machen.
Vergleiche dafür die Ausgangs- mit der Wunschsituation:

1. Input (z.B. Werbebudget)
2. Output (mehr Geld, mehr Anfragen)
3. Emotionale Faktoren (mehr Sicherheit)

3

WERT KOMMUNIZIEREN

Verknüpfe die einzelnen Schritte Deines Vorgehens (was Du tust), immer mit dem Wert, den Du vorab identifiziert hast. Stell das in den Vordergrund, statt irgendwelchen technischen, komplizierten Details.

Je klarer Dein Gegenüber dabei den Wert (Erfolg nach der Zusammenarbeit) vorm inneren Auge sehen kann, desto eher wird er bei Dir kaufen.

2. VERTRAUEN AUFBAUEN



Glaubt Dir Dein Gegenüber, dass Du ihm/ihr helfen kannst?

Darum geht's in diesem Schritt.

Je größer das Vertrauen in Dich und die Zusammenarbeit, desto höher ist die Bereitschaft einen gewissen Betrag in die Hand zu nehmen.

Oder anders: Je größer das Risiko, desto geringer die Zahlungsbereitschaft.

4

IN DICH

Hier musst Du die Frage beantworten: "Kann der/die das?". Drei Dinge helfen Dir dabei ungemein:

1. Relevante Vorerfahrungen
2. Referenzen
3. Dein "Warum" (klingt komisch, ist aber so)

5

IN DEINEN PLAN

Hier beantwortest Du die Frage: "Hat der/die das schon gemacht?". Einen Plan zu haben, bewirkt dabei Wunder! Denn wer alles individuell macht, startet viel zu oft bei null. Das weißt Du, das weiß Dein Gegenüber. Zentral ist dabei, dass Du Dein Vorgehen in einfache, klar verständliche (!) Schritte herunterbrichst.

6

IN DIE ZUSAMMENARBEIT

Hier beantwortest Du die Frage: "Klappt das für mich/uns?". Das ist einer DER Gründe, warum Kunden nicht mit Dir starten. Weil sie sich einfach nicht vorstellen können, wie das für sie klappt. Wie das zeitlich klappen soll, für ihre Kunden, ihren Markt ...

Halte deshalb die „Präsentation“ Deines Plans möglichst kurz und gib damit bewusst Raum für Fragen.

3. VERHANDLUNGS- MACHT STÄRKEN



Und damit kommen wir zum letzten wesentlichen Punkt:
Wer ersetzbar ist, hat keine (oder sehr wenig) Macht.
"Leverage", wie man so schön sagt.

Zugegeben, die folgenden Punkte sind nicht sofort umsetzbar, aber umso wichtiger. Wenn Du nachhaltig erfolgreich sein möchtest und Preise abrufen möchtest, von denen Du aktuell nur träumen kannst, dann MUSST Du Dich glasklar als DIE Wahl am Markt positionieren und das auch kommunizieren.

7

DIE WAHL AM MARKT SEIN

Die wichtigste Macht, die wir als Experten haben, ist es, unser Wissen zurückzuhalten. Und wenn unser Wissen ersetzbar ist, weil wir einer von vielen sind, dann geht diese Macht gleich gegen null.

Meine klare Empfehlung: Trau Dich zu spezialisieren! Der Markt ist groß genug, aber gleichzeitig zu voll, für Bauchladen-Angebote.

8

DRINGLICHKEIT

Etwas zu verlieren motiviert oft stärker, als etwas zu erhalten. Mach Deinem Gegenüber also bewusst (sofern Du auch ehrlich der Meinung bist), wie wichtig es ist, JETZT zu handeln. Stell Fragen wie: „Was, wenn Du nichts tust?“, oder „Warum nicht alles so lassen, wie es ist?“. So verabschiedest Du Dich von Sätze wie: "Ist bei uns gerade nicht Prio".

9

DIE GLEICHE "SPRACHE" SPRECHEN

"Der spricht einfach meine Sprache", schon mal gehört? Du merkst einfach, wenn Dein Gegenüber Dich versteht. Er/Sie nutzt gleiche Ausdrücke, beschreibt die Probleme, Sorgen und Ziele besser als Du es je könntest. Das ist ein*e Expert*in. Studiere also die Sprache Deiner Kunden. Hör im Gespräch genau hin und untermauer Deine Expertise mit Referenzen.

WIE HOCH SOLLTE NUN DEIN PREIS SEIN?

So weit so gut... In der Theorie.

Wie genau hilft Dir das jetzt weiter?

Verstehe den Wert + das 10-X-Prinzip

Beginne damit, den Wert Deiner Arbeit zu verstehen. Frage ggf. aktiv bei Deinen Kunden an, was sich ihrer Meinung nach aus Eurer Zusammenarbeit verändert hat.

Sobald Du eine erste Idee vom Wert hast, geh nach dem 10-X-Prinzip vor. Du dividierst also den Wert durch 10. Denn meiner Meinung nach sollte Dein Preis ca. 10-mal niedriger sein, als der Wert den Du lieferst.

*Bsp: Du lieferst Kunden in 12 - 24 Monaten 1 Mio. € zusätzlichen Wert.
Dein Preis beträgt dann etwa 100.000 €*

Wie selbstbewusst bist Du?

Wie selbstbewusst bist Du, den Wert in zukünftigen Projekten zu erzielen? Abhängig davon kommt eine 2. Formel dazu:

Preis = (1/10 Wert) x Selbstbewusstsein.

Mein letzter Tipp: Starte einfach mal klein.

Es scheitert praktisch nie am Wissen. Es scheitert an der Umsetzung.

Deshalb wünsche ich mir für Dich, dass Du einfach mal loslegst.

Geh (am besten jetzt gleich) noch mal die einzelnen Punkte aus der Checkliste an. Such Dir dann direkt einen der Punkte heraus, der für Dich am einfachsten umsetzbar ist. Und starte damit noch diese Woche.

Wenn Du das tust, dann hat sich das Schreiben für mich und das Lesen für Dich schon wortwörtlich bezahlt gemacht.

Eins kann ich Dir sagen: Nach +150 betreuten Kunden und +1000 Gesprächen hab ich's noch nie, nie, nie erlebt, dass der Preis jemals zu hoch war.

CHEAT-SHEET



WERT VERSTEHEN

WERT VERSTEHEN

Dein Kunde muss den Wert vor seinem/ihrer inneren Auge sehen können!

- ✗ Methode im Vordergrund
- ✗ Zeit berechnen
- ✓ Kunden interessieren Ergebnisse
- ✓ Passe den Preis an den gelieferten Wert an



VERTRAUEN AUFBAUEN

VERTRAUEN AUFBAUEN

Dein Kunde muss Dir vertrauen, den Wert, das Ergebnis mit Deiner Hilfe zu realisieren.

- ✗ Bei null starten
- ✗ Präsentieren
- ✓ Klarer Plan
- ✓ Zuhören



VERHANDLUNGSMACHT STÄRKEN

VERHANDLUNGSMACHT STÄRKEN

Dein Kunde muss verstehen, dass Dein Wissen nicht so einfach ersetzbar ist.

- ✗ Alles für jeden
- ✗ Nice-To-have
- ✓ Experten-Positionierung
- ✓ Must-Have

WEITERE INFOS

ACCELERATOR & EVENTS

Ich hoffe, die Checkliste hat Dir etwas Orientierung gegeben, wie Du das wertbasierte Preismodell für Dich nutzen kannst!

Ich bin absolut überzeugt, dass das einer DER Schlüssel ist, für ein wirklich profitables Unternehmen ist!

Keinen Bock, das alles alleine umzusetzen?

Wenn Du wissen willst, wie das einfach und schnell genau für Dich möglich ist, dann hast Du Möglichkeit, ein kurzes 20-Minuten-Brainstorming mit mir zu buchen.

In diesem schauen wir uns gemeinsam an, wo Du ansetzen kannst, um Deinen Umsatz auf ein neues Level zu bringen, ohne (!) dafür mehr arbeiten zu müssen!

Unverbindlich, kurz und knackig.

[HIER](#) findest Du die freien Termine dafür.

Wenn Du mehr über Movers and Makers im Allgemeinen und unser Accelerator-Programm erfahren möchtest, schau gerne mal [auf unserer Website vorbei](#) oder komm zu einem unserer Events: [Hier die Infos](#).

Beste Grüße und viel Erfolg bei der Umsetzung,
Max