

Sehr geehrte Mitglieder und interessierte Existenzgründer,

wir laden Sie gemeinsam mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Saarpfalz zu unserem nächsten Lunchvortrag ein:

THEMA: Zufriedene Kunden, mehr Umsatz und mehr Gewinn durch die richtige Preisgestaltung

REFERENTIN: Bettina Wikarski, freiberufliche Marketingberaterin

ZEIT: Mittwoch, 07. Dezember 2011 von 12:00 bis 14:00 Uhr

ORT: Gründer- und Mittelstandszentrum
Saarpfalz-Park 1
66450 Bexbach



(Eine Wegbeschreibung finden Sie anbei.)

Interessiert? Auf der folgenden Seite erfahren Sie mehr zum Thema und unserer Referentin.

Wir fangen pünktlich um 12:00 Uhr an. Gegen 13:30 Uhr haben Sie die Möglichkeit zum Gedankenaustausch bei einem kleinen Imbiss.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen und bitten um **Anmeldung bis Freitag, 02. Dezember 2011.**

Herzliche Grüße

Existenzgründermarketing im Marketingclub Saar e. V.

Ansprechpartner:

Susanne Egler

Existenzgründer-Betreuung

Telefon: 0170/7356654

E-Mail: gruender@marketingclub-saar.de

Vielen Dank unseren Partnern in diesem Jahr, sowie dem Gastgeber für die Möglichkeit diese Veranstaltung in seinen Räumen durchzuführen und die anschließende Einladung zum Imbiss.



Zum Thema:

Wie soll man sich als Gründer auf dem Markt preislich positionieren und wie bringe ich Kunden dazu, sich für mein Angebot zu entscheiden? Für viele lautet die einfache Formel: „Hauptsache billiger!“. Wann diese Formel stimmt, wie man geschickt dennoch gut Gewinn macht und wann diese Formel sogar schadet, das beleuchtet dieser Vortrag. Preise müssen konkurrenzfähig gestaltet werden, aber Geld haben wir alle nicht zu verschenken. Dies gilt für Normal- und Aktionspreise von Produkten genauso wie für Angebote zu Dienstleistungen oder Gewerken, bei Privat- und Firmenkunden.

Mit vielen praktischen Beispielen erläutert Bettina Wikarski Wege der Preiskalkulation, das Für und Wider verschiedener Preisaktionen und wichtige Einsichten über die psychologische Wirkung von Preisen und deren Einfluss auf die Kaufentscheidung der Kunden. Denn die richtige Preisgestaltung macht die Kundenakquise erfolgreicher, erhöht Umsatz und Gewinn und hat einen entscheidenden Anteil daran, dass Ihr Kunde zufrieden ist - und wieder kommt.

Jede Frage, egal zu welcher Branche, ist willkommen, Antworten garantiert!

Zur Referentin:



Bettina Wikarski ist freiberufliche Marketingberaterin und war davor erfolgreich in leitenden Positionen im Produktmanagement bzw. Marketing bei Villeroy & Boch, ItN Nanovation, der Orbis AG und der Karlsberg Brauerei tätig.

Seit über vier Jahren berät sie erfolgreich kleine und mittelständische Unternehmen sowie Gründer aus verschiedenen Branchen zu allen Fragen rund ums Marketing.

Die speziellen Bedürfnisse von Gründern und Jungunternehmern kennt sie nicht nur durch ihre eigene Gründung im Jahr 2007 und ihre berufliche Tätigkeit als zugelassene KfW-Beraterin für das Gründercoaching Deutschland, sondern auch durch ihre ehrenamtliche Tätigkeit im Existenzgründer Marketing des Marketingclubs Saar.