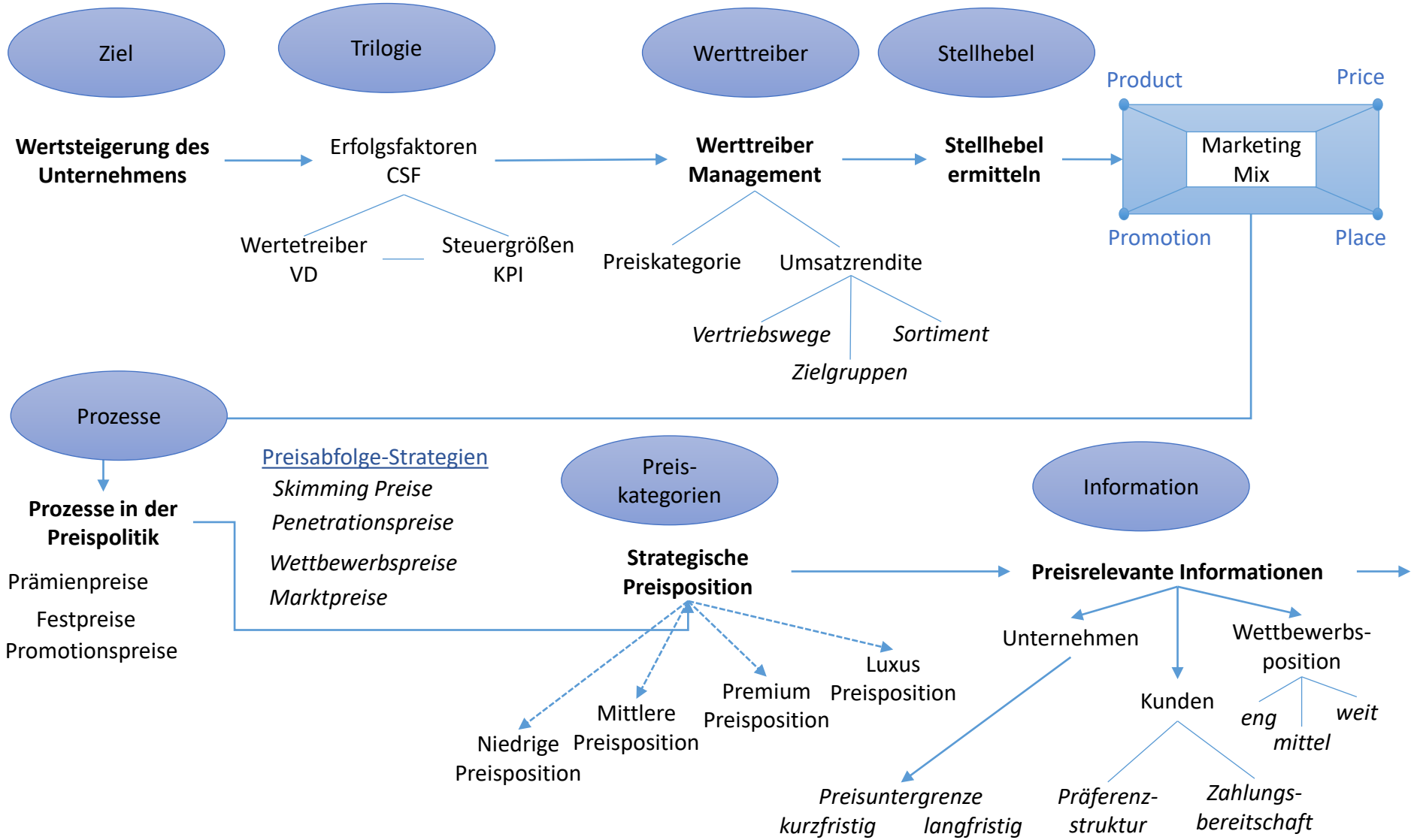
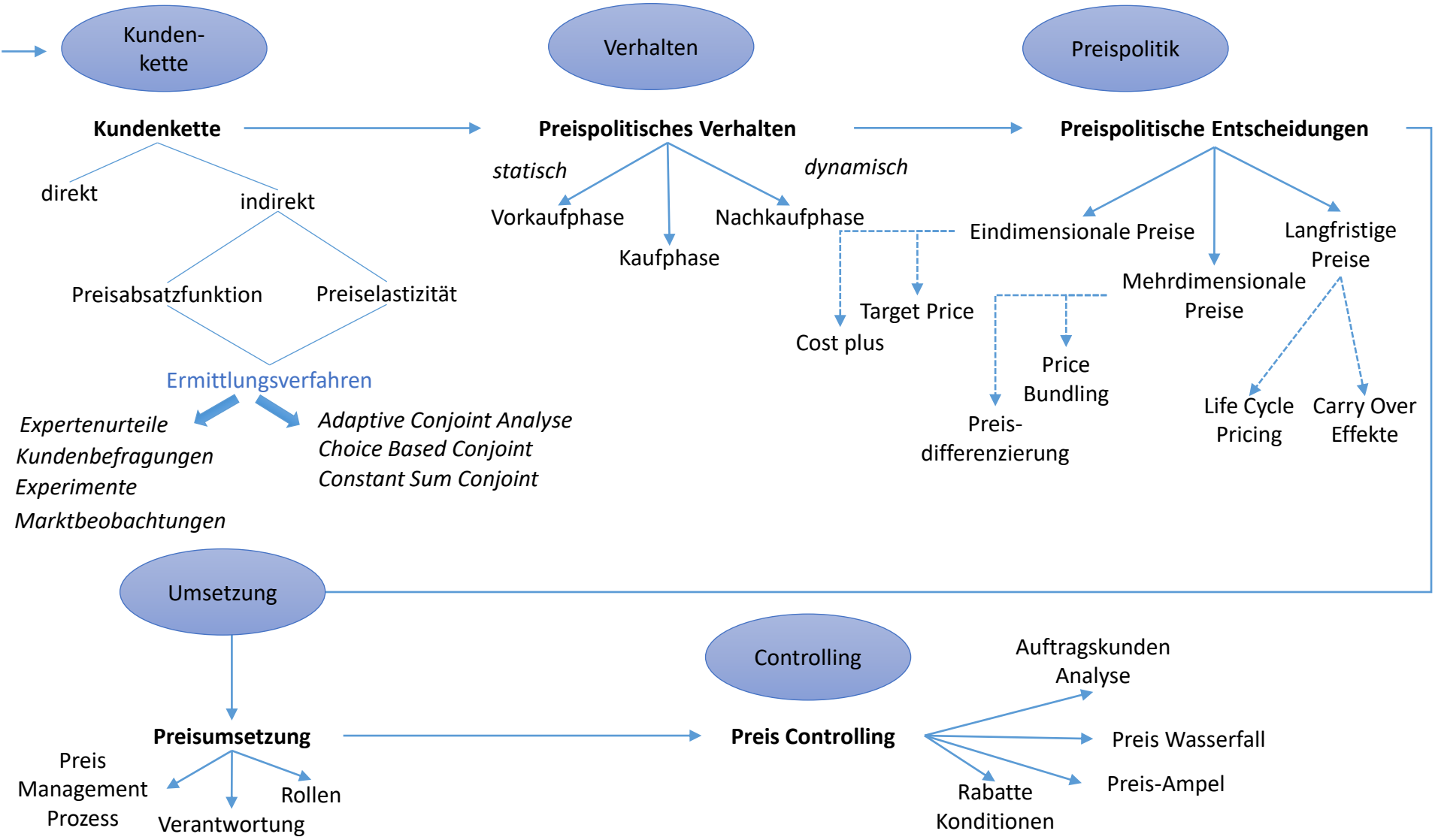
Roadmap Preismanagement



© Gerberich Consulting AG, Ennetbürgen - Schweiz

Roadmap Preismanagement



© Gerberich Consulting AG, Ennetbürgen - Schweiz

Preismanagement

- **Problemstellung**: Pricing ist eine zentrale Schlüsselgrösse für den Unternehmenserfolg. Die heutige Komplexität der Produkte und die Dynamik der Märkte erfordern eine hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit.

- **Zielsetzung**: Pricing ist zu dynamisieren und muss sich schnell den Wettbewerbs- und Marktbedingungen anpassen. Ebenso muss es auf den jeweiligen Vertriebskanal zugeschnitten sein. Die Reaktionsgeschwindigkeit und das Customizen werden zum Erfolgsfaktor.

- **Methoden**: Das aktive Preismanagement bedient sich der dynamischen Methoden des Marketing und des Vertriebs. Ebenso beachtet es das Verhalten des Kunden auf seiner Customer Journey. Die strategische Preispolitik und das operative Pricing müssen aufeinander abgestimmt sein. Die Methoden des Conjoint Analysis ermöglichen die Abstimmung der Präferenzstrukturen und der Pricing Strategie. Industrie 4.0 schafft neue Wege des Pricing, der Kunde will das Produkt nicht mehr besitzen sondern es benutzen. Pay per use in allen seinen Varianten setzt sich immer stärker durch, aber ebenso das Life Cycle Pricing gewinnt an Bedeutung.

© Gerberich Consulting AG, Ennetbürgen - Schweiz