

Professionelles Preismanagement für den Mittelstand

Nachhaltig mehr Gewinn





Konrad Stromeier Strategy Marketing Consulting
Kleinhenzstraße 16
97483 Eltmann
E-Mail: info@stromeyer-strategy.de
Web: www.stromeyer-strategy.de

Layout, Graphiken und Satzarbeiten:



Copyright: Stromeier Strategy Edition 2013

Das Werk ist einschließlich aller seiner Teile urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung des Rechteinhabers Konrad Stromeier Strategy Marketing Consulting unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Inhaltsverzeichnis:

Einführungsstudien

1. Vorwort	3
2. Gewinnfaktor Preis	5
3. Methoden zur Ermittlung der Preis-Absatz-Funktion	12
4. Preispositionierung	24
5. Preisdreieck: Unternehmen, Kunde, Wettbewerber	27
6. Preispsychologie	40
7. Preisdifferenzierung (Value Pricing)	45
8. Preisbündelung	50
9. Preisstrategien im Produktlebenszyklus	53
10. Rabatt- und Konditionspolitik	59
11. Internationales Preismanagement	62
12. Preisdurchsetzung – der Wert entscheidet	66
13. Kompetenzen beim Preismanagement	68
14. Preismanagement Prozess	70
15. Preismanagement bei Industriegütern	73
16. Preismanagement in der Gastronomie	116

17. Preismanagement für Beherbergungsbetriebe	119
18. Preismanagement im Handwerk	132
19. Preismanagement im Handel	135
20. Preismanagement bei personenbezogenen Dienstleistungen	138
21. Preismanagement für Finanzdienstleister	141
22. Praxisbeispiele für professionelles Preismanagement	149
23. Preisstrategien bei Luxusmarken	160
24. Preiserhöhungen aufgrund gestiegener Kosten	162
25. Kurztipps und Glossar	168
26. Literaturverzeichnis	179
27. Konrad Stromeyer	180