



Worksheet

„strategisches Preismodell für 1:1 Kunden“

1. Welche Leistungen lassen sich ab sofort in drei Gesamtpakete für bessere Ergebnisse mit 1:1 Kunden bündeln?

2. Definiere die Laufzeiten dieser Pakete?

3. Was sind die Merkmale und Vorteile der einzelnen Pakete?

4. Wie häufig kann Dein Kunde in den jeweiligen Paketangeboten, mit Dir kommunizieren (30 Min 1:1 pro Woche, 45 Min Zoom, unbegrenzter Whats-app- oder/und Email- Austausch usw.)?

5. Was sind die drei Top-Ergebnisse, die den Kunde mit Deinem Paket erwarten?

6. Wie wirst Du Deine Pakete benennen?

7. Wie sehen die finalen Preise Deiner 3 Gesamtpakete aus?
