



FALLSTUDIE

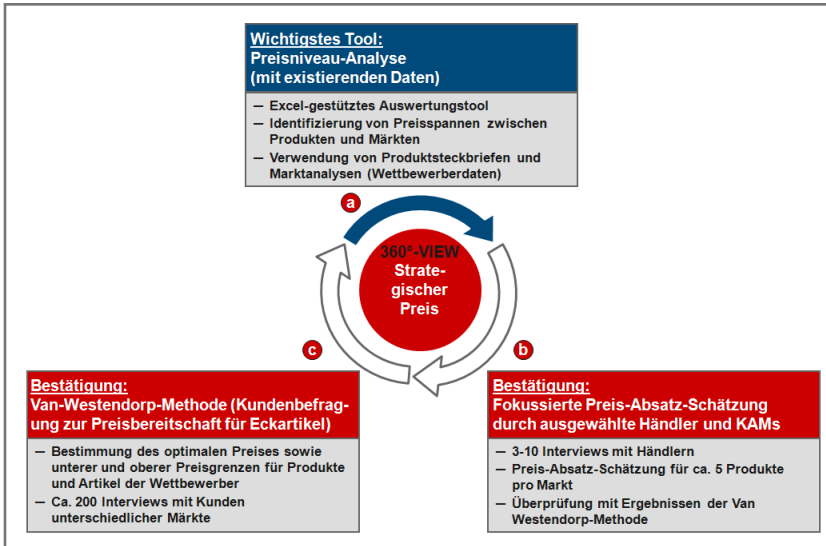
---

# STRATEGISCHE PREISPOSITIONIERUNG

---

# FALLSTUDIE: STRATEGISCHE PREISPOSITIONIERUNG

Kunde: Industriegüter

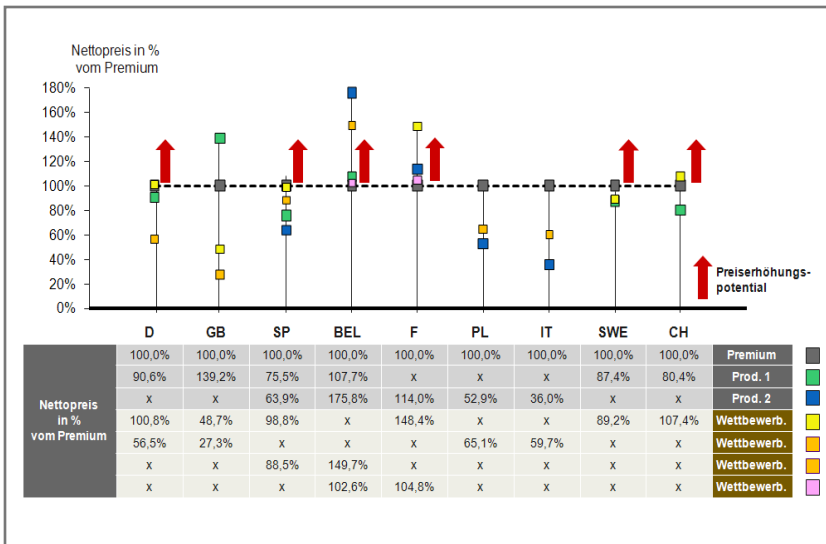


## AUFTRAG

- ▶ Deckungsbeitragsoptimale Preispositionierung für neue Produktvariante
- ▶ Internationale Analyse der Preisabstände für bestehende Produktvarianten
- ▶ Durchführung Preis-Absatz-Schätzung durch 10 Experten
- ▶ Befragung von 200 Kunden

## NUTZEN

- ▶ Bessere Abschöpfung der Preisbereitschaft für die neue Produktvariante
- ▶ Festlegung von strategischen Preis-Gaps zwischen den Produktvarianten
- ▶ Verabschiedung und Umsetzung einer international einheitlichen Preislogik



# ÜBER SCHUPPAR CONSULTING

## **Schuppar Consulting**

ist ein Beratungsunternehmen mit Fokus auf das Thema Preismanagement. Wir helfen unseren international tätigen Kunden aus Industrie und Handel bei der Verbesserung ihrer Preis-Performance – schwerpunktmäßig in den Bereichen Vertrieb und Marketing wie auch im Einkauf.

Unseren Kunden bieten wir eine komplette Dienstleistungspalette an: Vom strategischen Management Consulting über Training und Coachingmaßnahmen bis hin zu Prozess- und Toolentwicklung. Wir unterstützen sowohl die Durchsetzung von Zielpreisen im Markt als auch die Findung von Preisen für Produkte.

## **Ihr Kontakt**

Dr. Björn Schuppar  
Tel.: +49 (211) 83 68 05 08  
[bjoern.schuppar@schuppar-consulting.com](mailto:bjoern.schuppar@schuppar-consulting.com)

Schuppar Consulting Ltd. & Co. KG  
Grünstraße 23  
40212 Düsseldorf  
[www.schuppar-consulting.com](http://www.schuppar-consulting.com)