



Nice Price

AGENDA

Lade hier deine Downloads zum Workshop herunter:



<https://edith-roebers.com/downloads-nice-price/>

9 h

Preispolitik & Marketing



10.30

Methoden zur
Verkaufspreiskalkulation

12

Pause



13

Deckungsbeitragsplanung
Projektarbeit



14.30

Deckungsbeitragsplanung
Reflektion

16 h

Q & A, Ende



PREISPOLITIK

Welche Preise verlangen wir?



PREISPOLITIK

statt 4!

Ist 1 von 7 Ps aus dem
MARKETING-MIX



MARKETING =

Alle Maßnahmen, die dazu
führen, dass Kunden kaufen.

7 Ps im MARKETING-MIX

und 21 Einsatzmöglichkeiten



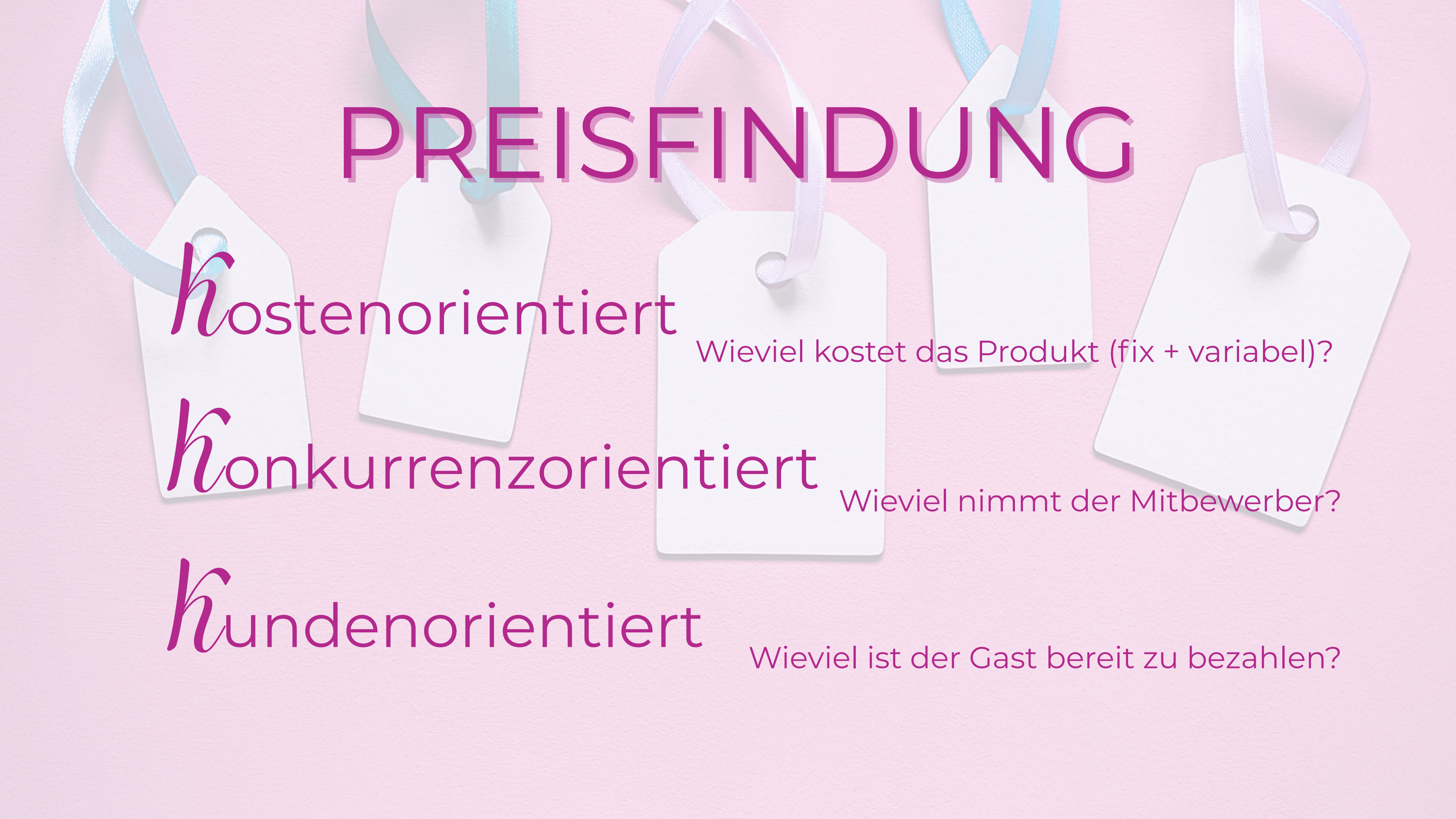
4 Elemente deiner MARKE

Übung

- Wie soll sich deine Marke anfühlen?
- Wie sieht deine Marke aus?
- Welche Funktion erfüllt deine Marke?
- Welcher Wert löst deine Marke aus?



PREISFINDUNG



*k*ostenorientiert

Wieviel kostet das Produkt (fix + variabel)?

*k*onkurrenzorientiert

Wieviel nimmt der Mitbewerber?

*k*undenorientiert

Wieviel ist der Gast bereit zu bezahlen?

VERKAUFSPREIS- KALKULATION

- Aufschlagsmethode
- Deckungsbeitragsmethode

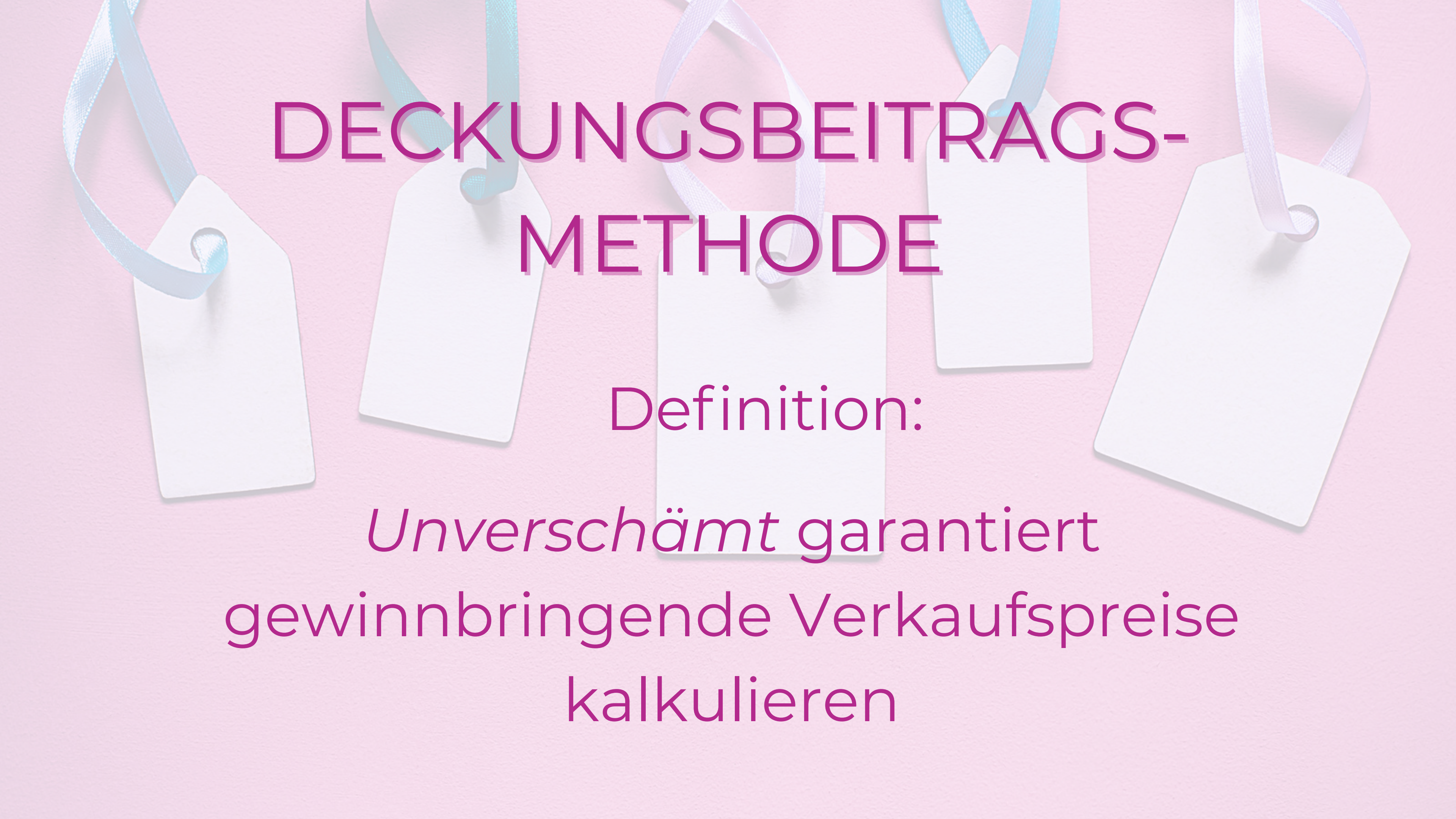


AUFSCHLAGSKALKULATION

Formel: Wareneinsatz $\times$ 3, 4 oder 5

- Vorteile
- Nachteile
- Voraussetzungen

Übung



DECKUNGSBEITRAGS- METHODE

Definition:

Unverschämt garantiert
gewinnbringende Verkaufspreise
kalkulieren

DECKUNGSBEITRAGS- METHODE

Formel:

$$\begin{aligned} &\text{Wareneinsatz} + \text{Deckungsbeitrag} + \\ &\text{Gewinn} + \text{Mehrwertsteuer} = \\ &\text{Verkaufspreis brutto} \end{aligned}$$

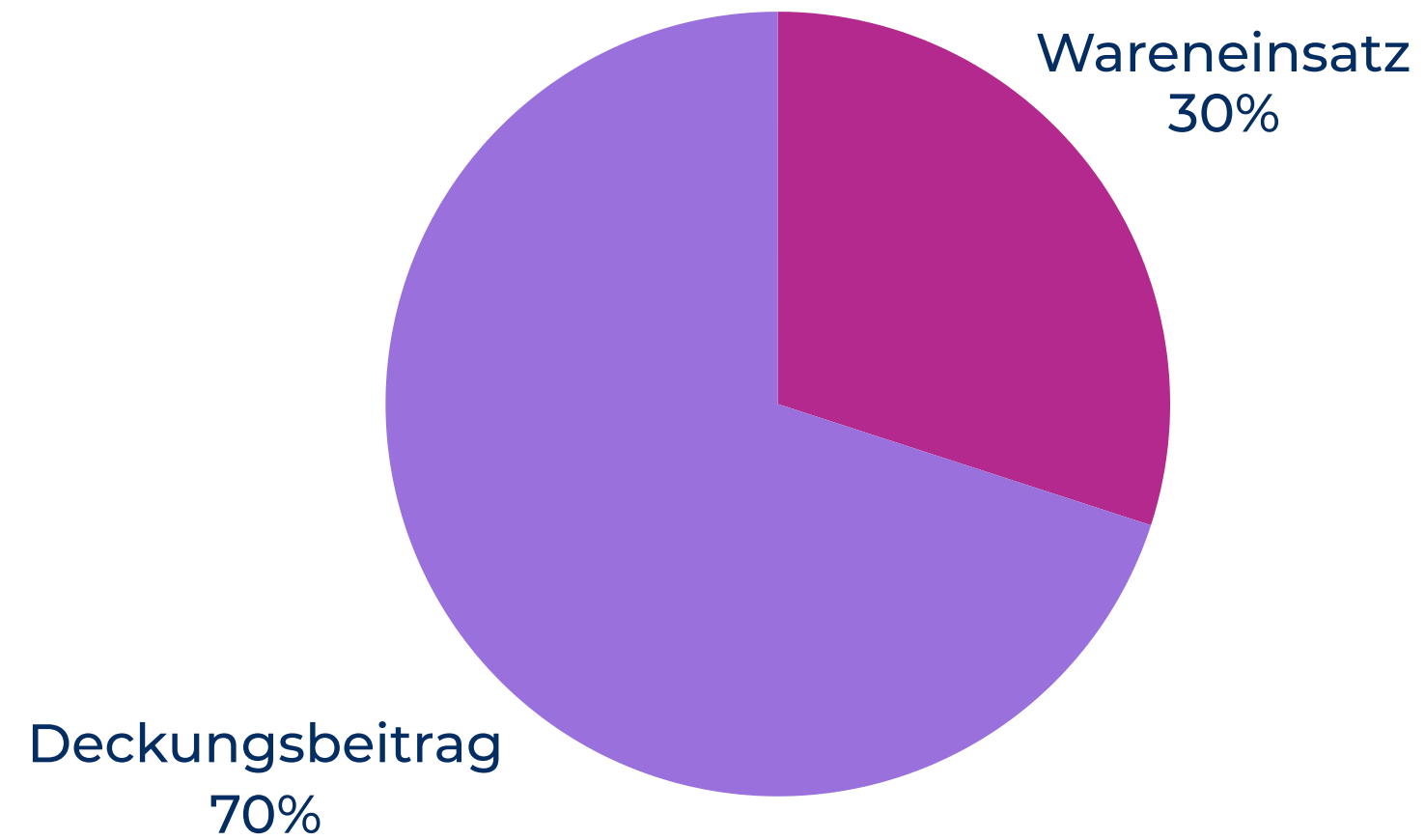


DECKUNGSBEITRAG =

Der Beitrag, der zur Deckung der fixen
Kosten verfügbar ist.

Synonyme: Marge, Rohertrag

DECKUNGSBEITRAG



DECKUNGSBEITRAG € =

UMSATZ NETTO - WARENEINSATZ

Beispiele:

Artikel: 10 € VK netto - 2 € WE = 8 € DB

Pro Monat: 30.000 € Umsatz - 10.000 € WE = 20.000 € DB

(Miss-)Erfolgsfaktor

VERKAUFSHÄUFIGKEIT

Übung

Was passiert wenn Artikel...

- mit niedrigem DB wenig verkauft werden?
- mit hohem DB häufig verkauft werden?
- mit (zu) niedrigem DB häufig verkauft werden?
- mit hohem DB wenig verkauft werden?

Sortiments-Diagnose



DECKUNGSBEITRAGSPLANUNG

Übung

In 5 Schritten

- 1 Teile dein Konzept auf in 2 - 3 Bereichen
- 2 Plane den Durchschnittsbau pro Bereich
- 3 Kalkuliere den Wareneinsatz pro Artikel
- 4 Plane die Anzahl Gäste pro Bereich
- 5 Ermittle das Betriebsergebnis



Übung

STRATEGIEN

Entwickle Strategien zur Optimierung

- Wareneinsatz, Rezepte
- Durchschnittsbau, Verkaufspreise
- Anzahl Gäste



UMSATZ =

Anzahl Gäste x
Durchschnittsbon

STRATEGIEN

Übung

Anzahl Gäste
(Marketing)

Durchschnittsbon
(Verkauf)



GASTRO START UP DAY

Starte endlich dein eigenes Gastro-Business -
in 5 klaren Schritten und ohne Angst vor den Zahlen!

Samstag, 5. Dezember 2026, 9 - 14 h

kostenlos anmelden

<https://edith-roebers.com/gastrostartupdays/>

