

5-Minuten-**Schnelltest** im Erstgespräch

Beobachte im Erstgespräch weniger, was ein Kunde sagt, sondern woran er gedanklich hängen bleibt:

Absicherung, Preis, Kontrolle, Harmonie oder Wirkung.

Die erste Reaktion ist oft ein guter Hinweis.



Faustregel:

Je mehr Führung, Absicherung und Abstimmung ein Kunde braucht, desto höher ist dein kalkulatorischer Aufwand.

Kalkulations-Regel

Entscheidungsverhalten ist keine 'Persönlichkeit'.

Du bepreist nicht den Menschen, sondern den voraussichtlichen Aufwand für Führung, Entscheidung und Kommunikation.

Entscheide deshalb die Paketstufe nach Führungsbedarf – nicht nach Sympathie.

Paketlogik

Paket S „Klar“

Für Projekte mit geringem Abstimmungsbedarf und klarer Führung.

Preis: Basis

Paket M „Begleitet“

Für Projekte mit mehr Erklärungsbedarf, mehr Absicherung oder höherem Harmoniebedarf.

Preis: Basis + 15-25 %

Paket L „Intensiv“

Für Projekte mit hohem Kommunikations-, Korrektur- oder Entscheidungsaufwand, starker Preisorientierung, hohem Kontrollbedarf oder besonders hohem Wirkungsanspruch.

Preis:

Basis + 30-50 %

Entscheidend ist nicht, wie sympathisch ein Kunde wirkt, sondern wie viel Führung das Projekt braucht.

Deine Preislogik folgt deshalb nicht dem Bauchgefühl, sondern dem tatsächlichen Betreuungsaufwand.

Die nächste Seite ist zum Ausdrucken gedacht. Kreuze für dich spontan an (✓):

5 Fragen (Datum/Ort/Name)

1. Entscheidungstempo

„Wie möchten Sie entscheiden: lieber auf Basis eines klaren Vorschlags oder mit mehreren Varianten?“

- mehrere Varianten = hoher Absicherungsbedarf (■)
- klarer Vorschlag = geringe Abstimmung, klare Führung möglich (■)

2. Entscheidungsgrundlage

„Woran machen Sie Entscheidungen am ehesten fest: am Budget, an einem sicheren Gefühl oder an der gewünschten Wirkung?“

- Budget = starke Preisorientierung (■)
- sicheres Gefühl = hoher Absicherungsbedarf (■)
- gewünschte Wirkung = hoher Wirkungsanspruch (■)

3. Korrekturerwartung

„Mit wie vielen Korrekturrunden rechnen Sie realistisch, bis es für Sie passt?“

- mehrere Runden = hoher Kontroll- oder Absicherungsbedarf (■)
- wenige Runden = klare Führung möglich (■)

4. Kommunikationsstil

„Was ist für Sie angenehmer: feste Abstimmungstermine oder kurze Rückfragen zwischendurch?“

- viele Rückfragen = hoher Kontroll- oder Harmoniebedarf (■)
- feste Termine = geringerer Kommunikationsaufwand (■)

5. Hauptstressfaktor

„Was wäre für Sie im Projekt der größte Stress?“

- Budget = starke Preisorientierung (■)
- Fehlkäufe = hoher Absicherungsbedarf (■)
- Kontrolle abgeben = hoher Kontrollbedarf (■)
- Unruhe oder Missverständnisse = hoher Harmoniebedarf (■)
- Wirkung oder Niveau verfehlen = hoher Wirkungsanspruch (■)

Viel Freude damit.

In meinen 1:1 Mentorings und der Masterclass erfährst du - vor allem über die Stilanamnese© - genau, wie vorzugehen ist und auch, welche Textbausteine sicherheitshalber in dein Angebot sollten.



*Ich bin Katja A. Marocke,
seit 30+ Jahren Interior Designerin in Deutschland und
Mitgründerin der Interior Designers Academy.
Ich begleite Frauen dabei, ein Interior-Design-Business
aufzubauen, das sie trägt - finanziell, persönlich und emotional.*