

Mietverträge auf Tassenbasis? So geht's!

Das Bezahlen der „kleinsten Einheit“ liegt voll im Trend. Bei Kopierern ist es schon lange üblich: Pay per click. Die einzelne Kopie kostet ein paar Cent. Damit bezahlt man den Kopierer, den Service, Ersatz- und Verschleißteile und manchmal sogar das Papier.

Selbst IKEA vermietet seine Möbel jetzt auf Zeit. Kaffeeautomaten (insbesondere im Office Bereich) werden von der Mehrzahl der Operator aber nach wie vor auf Basis fester Monatsmieten vermietet. Dabei liegen die Vorteile für den Händler auf der Hand:

Tassenpreise wirken auf Interessenten weitaus günstiger und weniger „abschreckend“ als Monatsmieten oder gar Kaufpreise und das kurbelt den Absatz an.

Denn: Die Miete eines Automaten fürs Büro ist eine spontane, sehr emotionale Entscheidung.

Testen Sie sich selbst: Was finden Sie – ganz spontan – günstiger:

12 Promille oder 1,2%?

Klar, das Ergebnis ist mathematisch das Gleiche. Aber 1,2% fühlt sich doch irgendwie besser an, oder? Und bei Kaufentscheidungen in unserem Markt geht es in erster Linie um das „Fühlen“.

Die Neurowissenschaft kann uns heute in die Köpfe schauen, Reaktionen unseres Gehirns messen und visualisieren. Ein Spezialgebiet dieser Wissenschaft ist das Neuropricing.

Mit Hilfe bildgebender Verfahren wissen wir beispielsweise, dass der Preis „17,69 €“ eine bestimmte (messbare!) Reaktion unseres Schmerzzentrums auslöst. Lässt man das Eurozeichen weg („17,69“), ist die neuronale Reaktion kleiner. Noch kleiner wird die Reaktion bei „18“ und am kleinsten ist sie bei „achtzehn“¹.

Wenn Sie Mietverträge auf Tassenbasis gestalten, sollten Sie natürlich sauber kalkulieren und in der Folge immer vereinbaren:

1. Den Tassenpreis an sich
2. Eine definierte Grundabnahmemenge
3. Eine definierte Vertragslaufzeit

Die Forderung aus dieser Mietvereinbarung könnten Sie dann sogar an eine Bank oder Leasinggesellschaft verkaufen, die Sie sofort zu Mietbeginn voll auszahlt.

Wenn Sie mehr über unsere Trainings- und Beratungsleistungen erfahren möchten, nehmen Sie jetzt gerne Kontakt zu uns auf.

¹ Quelle: Simon, Preisheiten, Campus, 2015