

Preise richtig setzen – Die Zauberkraft der richtigen Zahlen

1. Keine runden Zahlen nehmen, sondern bewusst andere Zahlen auswählen

Raus aus feststehenden Algorithmen, mentalen und kollektiven Glaubensmustern. Nicht 100, 500, 1000... Nicht in 10er, 100er oder 500er Kategorien zu denken oder 0,20 0,25 0,30, sondern immer das bisschen mehr eingeben, also eine „ungerade Zahl“ auszuwählen.

Beispiel: Wenn ich in der Maximilian Straße in München entlang gehe und ich die ganzen erfolgreichen Juweliere betrachte, finde ich nie einen Betrag, der ganz glatt ist wie 1000, sondern einen Betrag der heißt 1.270 Euro oder 53.780 Euro. Ein Jackett für 2780 Euro, Schuhe für 840 Euro. Das sind Preisschilder in den Modeboutiquen.

Als Internet-Marketer kaufe ich Keywords nicht für 0,30 Euro, sondern für 0,32 Euro oder 0,33 Euro. Anstatt 0,25 für 0,27 Euro. Anstatt 0,20 für 0,21 oder 0,23 Euro. Und überrunde das Anbieterfeld, das Mitbewerberfeld.

2. Mathematische Zahlenfolgen

Wir gehen eine andere Analogie an, indem wir bestimmte mathematische Gesetzmäßigkeiten mitreinnehmen. Ich empfehle die Fibonacci Sequenzen, die Primzahlen und was sich auch gut eignet ist das Sierpinski Dreieck, das sogenannte Pascalsche Dreieck. Einfach Zahlen verwenden die in diesen Zahlenfolgen vorkommen, z.B. für Nummernschilder oder für Angebote.

Der Hintergrund ist, dass alle Zahlen, die im Umlauf sind, sich nach einem bestimmten Verhalten verteilen, z.B. nach der Benfordschen Verteilung kommt die Ziffer 1 ca. mit einer 30 %igen Wahrscheinlichkeit vor und dann folgen die Ziffern 2 bis 9 mit konstant absteigender Wahrscheinlichkeit. Die letzten Ziffern 7, 8 und 9 kommen nur selten vor mit etwa 6 bis 4 %.

Über die Gaußsche Normalverteilungskurve sehen wir, dass wir meistens 66 % haben, die ähnlich sind. Mit unseren Produkten wollen wir aus dieser Ähnlichkeitsfalle heraustreten und einen besonderen Akzent setzen.

Sobald wir anstatt 100 Euro, 121 Euro z.B. für ein Starterpaket auswählen, sind wir aus der Vergleichsbarkeitsfalle herausgetreten. Der potenzielle Käufer denkt, da muss sich der Verkäufer etwas dabei gedacht haben, wenn er den Preis von 121 Euro verlangt. Die 121 ist nichts anderes als 11 im Quadrat, die Absicht im Quadrat. Der Vorteil im Multilevel-Marketing ist, dass hiermit gleichzeitig die Duplikation, die Multiplikation und die tieferen Ebenen (3. und 4. Ebene) mit angesprochen werden. Bereits im Starterpaket als Samen enthalten.

3. Zahlenwiederholungen

Wenn man ein Starterpaket anstatt für 500 Euro für 555 Euro anbietet, signalisiert man hier gleich von Anfang an, dass hier ein Lebensplan, ein Seelenplan hinterlegt ist. 7×5 ergibt den Lebensplan und 555 ist das Einstiegstor in die Leichtigkeit des Seins. Die 3er Wiederholung der 5 wird gerne für Nummernschilder verwendet, ebenso die Wiederholung der 8 für die Verstärkung der Finanzen bei den Hongkong-Chinesen.

4. Mystische Zahlen

Es ist auch gut mystische Zahlen zu verwenden, wie z.B. die 12 (12 Apostel, 12 Monate, 12 Stunden), weil die 12 für einen starken Vertrieb steht. Die 11 ist eine Primzahl und die 12 ist gut geeignet um eine Botschaft zu verbreiten. Also anstatt 1000 Euro, Schweizer Franken oder US-Dollar, 1200 zu benutzen. Weitere mystische Zahlen sind die 13 und die 17.

5. Die Zahl Phi

Wenn ich einen Sprung machen möchte auf eine nächste Ebene, dann ist es gut nach der sogenannten Phi-Zahl zu arbeiten. Das ist der Quotient aus den Fibonacci Sequenzen, der goldene Schnitt. Der goldene Schnitt ist immer gleich. Der Quotient von der oberen Zahl zur unteren nähert sich der 1,618. Die Stufen werden angeblich immer größer, aber das Verhältnis bleibt immer in der Harmonie. Die Zahlen wachsen zwar nach der Fibonacci Ordnung, aber das Harmonie-Verhältnis ist immer gleich.

6. Weitere Besonderheiten

Kommen wir zur Zahl 3.900, hier steckt eine 3er Zahl drin. Die 3er Zahlen sind auch sehr mächtig und vor allem die 9er. 3×3 ist ja 9 und 9×12 wäre 108. Die 108 ist eine göttliche Zahl. Ein Vielfaches von 108 (108.000 €) ebenfalls. Also die 9er haben eine göttliche Schwingung.

5.700 ist das Primzahlzwillingspaar (5 und 7). Vor allem die 7, die auch für die Liebenden steht, also für die Herzenergie.

Bei 12.500 kommt auch die 12 wieder zum Vorschein und 12,5 ist ein Vielfaches von 100 ($12,5 \times 8$), was eine stabile Konstellation ist. Ein Achtel ist eine verstärkende Form eines Ganzen ($1:81$ ist die Erdung). Wenn wir da etwas dazwischen schalten, wie z.B. die 36.000 oder 365 (365 Tage hat 1 Jahr oder ein Kreis hat 360 Grad), sind das auch sehr gute Zahlen. Mir gefällt z.B. die Zahl 273,15 besonders gut. Das ist die Nullpunktzahl, d.h. da findet kaum Widerstand statt. Das ist die Supra, bei $-273,15$ Grad haben wir den tiefsten Nullpunkt. Eine sehr gut Zahl um ganz neue Wege zu gehen, ist die 53. Deshalb anstatt 50.000 lieber 53.000 verwenden.

7. Kontraproduktive und kritische Zahlenübergänge

Zahlen, von denen ich abräte wären z.B. die 41 oder die 43, da sie das Wachstum kurzfristig zum Stillstand bringen. Die 24 ist noch zu erdgebunden, besser weitergehen auf die $5 \times 5 = 25$ oder 27.

Die Zahlen, die ich empfehle sind die Primzahlen (außer 41 und 43). Ich empfehle auch immer wieder zu schauen ob auch eine Zahl aus der Fibonacci Sequenz (0, 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89, 144, ...) möglich ist oder eine Zahl aus dem Sierpinski Dreieck. Oder wie bei der 108 ein Vielfaches (9×12) oder 144 (12×12). Diese Regeln spielen sich auch in Gruppenenergien ab, d.h. auch Mitglieder oder Gemeinschaften die wachsen, haben eine bestimmte Normalverteilungskurve. Um da auszurechnen und neue Akzente zu setzen, ist es ganz gut mit den richtigen Zahlen an den Start zu gehen. Zahlen, die etwas mehr bewirken als die Normalität.

Viel Spaß bei der Preisauszeichnung deiner Dienstleistungen und Angebote!

Als Zahlenflüsterer gebe ich Dir gerne Feedback.

Gerardo Joaquin Laempe

PS: Bei ausgesprochenen Zahlen gilt: je weniger Silben, desto mächtiger die Zahl.

Beispiel: Zweihundertzehn ist mächtiger als Zweihunderteinundzwanzig.