

„Es gibt nichts, was zu teuer ist, aber vieles, das zu wenig wert ist“

Nicht um jeden Preis

Es gibt kaum ein Thema, das die Wirtschaftswelt so sehr bewegt wie der Preis. Meistens allerdings mit negativem Beigeschmack. Die Unternehmer, Verkäufer und Marketer denken im Zusammenhang mit dem Preis oft an Rabatte, Preisschlachten und -kämpfe, Discounter, ruinösen Wettbewerb, preisaggressive Mitbewerber und schwindende Gewinne. Wie man die typischen Fallen vermeidet, die zwar den Umsatz steigern, nicht aber Deckungsbeiträge, Margen, Honorare und Gewinne, schildert Roman Kmenta in seinem neuen Buch „Nicht um jeden Preis“. Roman Kmenta ist als Unternehmer, Speaker und Berater seit mehr als 30 Jahren international in Verkauf, Marketing und Führung tätig.

Inseln des Wertvollen im Meer des Billigen

Es gibt Alternativen, es gibt sie: die Inseln des Wertvollen im Meer des Billigen. Diese Inseln sind Unternehmen, die sich nicht in Grund und Boden rabattieren, sondern andere, ertragreichere Wege beschreiten, die gar nicht in die Nähe einer Rabattschlacht kommen. „Diese Wege sind am Wert orientiert statt am Preis; denn wenn der Wert passt, dann gibt es nichts, was zu teuer ist, egal wie hoch der Preis ist“, ist Kmenta überzeugt. „Es gibt nichts, was zu teuer ist, aber vieles, das zu wenig wert ist.“ Anstatt über niedrigere Preise nachzudenken, könnten Unternehmer darüber nachdenken, wie sie ihren Wert für ihre Kunden erhöhen. Statt den Gewinn zu reduzieren, wird Mehrwert geschaffen.



Nicht um jeden Preis
Mehr Gewinn, mehr Wert,
mehr Freude im Business
 Roman Kmenta
 Hardcover, 222 S.
 ISBN 978-3-903090-88-0 | €
 24,90
 ISBN E-Book 978-3-903090-89-7
 Erschienen im Dezember 2016

Copyright Felicias Matern



Mag. **Roman Kmenta** ist als Unternehmer, Keynote Speaker, Berater und Autor seit mehr als 30 Jahren international in Verkauf, Marketing und Führung tätig. Der Betriebswirt stellt seine langjährige intensivste Marketing- und Verkaufserfahrung im B2B- wie B2C-Bereich heute als Berater in über 100 der Top-Unternehmen in Deutschland, der Schweiz und Österreich zur Verfügung. Sein Schwerpunkt liegt dabei auf der Erzielung von mehr Gewinn und höheren Deckungsbeiträgen im Vertrieb. Mehr als 10.000 Menschen lesen seinen monatlichen Blog. Mit seinen Vorträgen gibt er Verkäufern, Führungskräften und Unternehmern Denkanstöße zum Thema „Preis“ und setzt er bei seinen Zuhörern Impulse in Richtung eines wertorientierten Verkaufs- und Marketingansatzes.

www.romankmenta.com

Der Autor steht für Interviews und Medientermine zur Verfügung.

Pressematerial zum Download

<http://www.goldegg-verlag.com/book/nicht-um-jeden-preis/?tab=presse>

Buchpräsentation

31.01.2017, 18:00

WU WIEN, Clubraum, Learning Center

Welthandelsplatz 1, 1020 Wien

Teilnahme für Journalisten kostenlos

Bitte um Anmeldung unter service@romankmenta.com

Presserückfragen, Rezensionsexemplare,

Interviewanfragen

Mag. Maria Schlager-Krüger

Goldegg Verlag GmbH

Mommsengasse 4 | A-1040 Wien

Friedrichstraße 191 | D-10117 Berlin

Tel. +43 1 505 43 76-46 Fax -20

Mobil +43 699 1440 4446

maria.schlager@goldegg-verlag.com

www.goldegg-verlag.com