

Checkliste: Preispolitik in der Gastronomie

- Auf welchem Niveau ist mein Marketingkonzept angesiedelt? Welche Produktqualität biete ich an? Welche Dienstleistungsqualität biete ich an?
- An welchem Standort befinde ich mich? Land/Stadt/Stadtteil?
- Über welche Standortfaktoren wird die quantitative, qualitative und zeitliche Nachfrage bestimmt? Wie groß ist der Radius der Nachfrage und wie ist das hier vorhandene Nachfrageaufkommen einzuschätzen?
- Welche Lebensstil- und Interessengruppen spreche ich an und wie sieht deren Ausgeh- und Ausgabeverhalten aus?
- Wie sieht die Mitbewerbersituation aus und welche direkten Mitbewerber befinden sich am relevanten Standort bzw. im relevanten Radius der Nachfrage?
- Verfüge ich über ein ausreichend starkes Konzept- respektive Angebotsprofil? Bin ich aufgrund meines Konzeptes unabhängig vom Preisniveau des Wettbewerbs?
- Habe ich meine Preisbandbreite richtig bestimmt? Ergibt sich über meine Preispolitik ein schlüssiges Preisbild?
- Kann ich über mein Preisniveau beim Gast ein positives Preis-/Leistungsgefühl erzielen?
- Kann ich über das gewählte Preisniveau und eine ausgewogene Mischkalkulation eine ertragsorientierte Wareneinsatzquote erzielen?

- Führen Sie eine SWOT-Analyse durch, damit Sie die Stärken und Schwächen sowie Chancen und Gefahren ihres Betriebes im Detail kennenlernen und hierüber ein Selbstbewusstsein für Ihre Preispolitik erlangen.