

Redaktioneller Artikel



Das Budget

Nennen oder nicht nennen? Das ist hier die Frage!



Soll ich oder soll ich nicht? Die Budgetfrage...

Nenne ich mein Budget oder tue ich das nicht? Dies ist eine Frage, die sich viele Kunden stellen. Aber welches Verhalten ist richtig? In den nächsten Zeilen werden wir dem auf den Grund gehen. Eines vorweg, die Nennung des Budgets ist in vielen Fällen von Vorteil.

Können Sie mir ein Budget nennen?

Jeder Reiseplaner und auch jeder Kunde kennt das Thema Budget. Ich selbst lasse mir bei Kundengesprächen immer viel Zeit. Es gibt viel zu klären, den Kunden zu entdecken und natürlich auch Vertrauen aufzubauen. Da ich ein geselliger Mensch bin, der auch nicht auf den Mund gefallen ist, fällt mir das in den meisten Fällen sehr leicht.

Bis es dann ums Budget geht. Eine Frage und tausend Antworten. In vielen Fällen heißt es: "Wir haben keines" oder "bieten Sie einfach mal an" oder "das sage ich nicht". Ich kann sehr gut verstehen, dass Kunden Angst haben, einen Fehler zu begehen, wenn sie das Budget nennen. Schließlich weiß der Planer dann, wie viel maximal rauszuholen ist und könnte ja teurer werden. Es mag eine geringe Anzahl schwarzer Schafe geben, die den Preis erhöhen, wenn das Budget es zulässt. Dies ist jedoch nicht die Norm. Ich finde es sehr wichtig, ein Budget genannt zu bekommen. Es ist eigentlich sogar essentiell. Vom Budget hängt der komplette Auftrag ab. Was bringt es dem Kunden und mir, wenn ich alle seine Wünsche erfülle, aber dann zu teuer bin. Arbeit und Zeit für nichts, futsch. Oder aber das Gegenteil, ich bin zu günstig. Ja, auch das kommt vor. Der Kunde denkt dann, man würde keine guten Leistungen erbringen. Die Leistungen passen sich aber dem Budget und den Wünschen des Kunden an. Auch hier ist also die Nennung des Budgets in jedem Fall zu empfehlen. Der Verkauf einer Veranstaltung ist Vertrauenssache. Und das Vertrauen sollte in jedem Fall soweit gehen, sein Budget zu nennen. Denn nur so kann der Anbieter komplett auf die Wünsche des Kunden eingehen.