

CHECKLISTE VERHANDLUNG BEIM WEBPROJEKTKAUF

Verhandlungen beim Erwerb von Webprojekten sind ein entscheidender Schritt, um die besten Konditionen und Vereinbarungen zu sichern. In diesem Abschnitt erfährst du, wie du als kaufende Person geschickt und erfolgreich verhandelst, um das optimale Ergebnis für dein Investment zu erzielen. Für detaillierte Informationen [schaue gerne in unseren Blog](#).

✓ Recherche und Budgetgrenzen

Informiere dich über vergleichbare Webprojekte und ihre Verkaufspreise. Dies gibt dir eine Vorstellung von realistischen Marktpreisen. Teile der verkaufenden Person mit, dass du ein bestimmtes Budget hast und dies ein entscheidender Faktor für deine Entscheidung ist. Dies kann den Verhandlungsspielraum beeinflussen. Schau dir auch unsere Tipps im Kapitel Preisfindung bei Webprojekte verkaufen und vollziehe den Preis nach.

✓ Herausstellen von Risiken oder Investitionen

Ohne die verkaufende Person zu entmutigen, weise auf mögliche Risiken oder Herausforderungen des Webprojekts hin. Dies könnte dazu veranlassen, über einen niedrigeren Preis nachzudenken. Zeige auf, welche zusätzlichen Investitionen oder Verbesserungen das Webprojekt möglicherweise benötigt. Dies könnte als Argument für einen niedrigeren Preis dienen. Mache die verkaufende Person darauf aufmerksam, dass es immer Unsicherheiten im Online-Geschäft gibt, und betone, dass dies bei der Preisgestaltung berücksichtigt werden sollte.

✓ Paketangebote oder alternative Vereinbarungen

Schlag vor, den Preis durch die Einführung von Paketangeboten oder alternativen Vereinbarungen wie 1 Jahr Gewinnbeteiligung oder weniger Einarbeitung zu senken. Dies könnte beinhalten, dass du beispielsweise bestimmte Aufgaben nach dem Kauf übernimmst.

✓ Menschlichkeit vor Kaufpreis

Zeige Verständnis für die Perspektive des der verkaufenden Person und sei geduldig. Priorisiere den menschlichen Aspekt vor dem reinen Kaufpreis. Kommuniziere nicht aggressiv, sondern betone dein leidenschaftliches Interesse an einer Win-Win-Lösung, die für beide Seiten vorteilhaft ist. Lass Raum für eine gemeinsame Entscheidung, die nicht nur den finanziellen Aspekt, sondern auch die persönliche Verbindung und die Leidenschaft für das Webprojekt berücksichtigt.