

# CHECKLISTE VERHANDLUNG BEIM VERKAUF

*Eine erfolgreiche Verhandlung ist der Schlüssel für einen gelungenen Verkauf deines Webprojekts. Hier sind einige wertvolle Tipps, um geschickt und erfolgreich mit potenziellen kaufenden Personen zu verhandeln. Für detaillierte Informationen [schaue gerne in unseren Blog](#).*

## ✓ Gefühl für die Zielgruppe entwickeln

An welche Kunden möchtest du verkaufen (B2B oder B2C). Sind diese eher älter oder jünger? Sind diese in bestimmten Regionen oder in ganz Deutschland? Haben Sie bestimmte Interessen wie Bsp. Food oder Fashion? Es ist wichtig, dass du zuerst ein Gefühl für deine Zielgruppe entwickelst.

Eine erfolgreiche Verhandlung ist der Schlüssel für einen gelungenen Verkauf deines Webprojekts. Hier sind einige wertvolle Tipps, um geschickt und erfolgreich mit potenziellen kaufenden Personen zu verhandeln:

## ✓ Kenntnis über den Marktwert und Grenzen

Informiere dich über den aktuellen Marktwert vergleichbarer Webprojekte. Dies verleiht dir eine solide Basis für deine Preisvorstellungen und stärkt deine Verhandlungsposition. Setze dir im Voraus klare Grenzen und sei darauf vorbereitet, diese zu kommunizieren. Was ist also dein gewünschter Preis und was ist deine Schmerzgrenze. Dies gibt dir Stabilität und verhindert, dass du dich auf unvorteilhafte Vereinbarungen einlässt.

## ✓ Stärken und Wachstum betonen

Hebe die einzigartigen Aspekte deines Webprojekts hervor. Betone, warum gerade dein Projekt eine lohnende Investition ist. Sei stolz auf Erfolge und Alleinstellungsmerkmale. Präsentiere konkrete Daten und Fakten über die Performance deines Webprojekts. Zeige beispielsweise Wachstumstrends, Traffic-Statistiken und Conversion-Raten.

## ✓ Flexibilität zeigen

Sei offen für Verhandlungen und zeige Flexibilität. Das Schaffen von Win-Win-Situationen ist oft der Schlüssel zu einer erfolgreichen Verhandlung. Höre auf die Bedürfnisse der interessierten Person an und finde eine gemeinsame Lösung.

## ✓ Schrittweise Preisverhandlung

Setze den Preis nicht sofort fest, sondern beteilige den Käufer aktiv an der Preisfindung. Erkundige dich nach Budget und gehe schrittweise nach unten (meist 10% pro Schritt). Bleibe während der Verhandlungen professionell und höflich. Eine positive Kommunikation trägt dazu bei, eine gute Geschäftsbeziehung zu fördern.

## ✓ Verhandle nicht nur über den Preis

Andere Vertragsbedingungen wie Zahlungsmodalitäten, Übergangszeiträume und mögliche Unterstützung nach dem Verkauf können ebenfalls Teil der Verhandlungen sein. Diese Aspekte können genauso wichtig sein wie der Preis selbst. Auch kannst du beispielsweise den Preis reduzieren aber die Einweisung wird dann kürzer oder du bist noch 1 Jahr am Gewinn beteiligt.

## ✓ Abschluss schriftlich festhalten

Sobald eine Einigung erzielt wurde, halte alle Vereinbarungen schriftlich fest. Dies schafft Klarheit und verhindert Missverständnisse. Hier bietet Projektify [zahlreiche Musterverträge zum gratis download!](#)