

Black Friday, Rabatte, Sonderaktionen, Sonderkonditionen, Preisnachlässe ...

Beitrag von „Albert Motorsport“ vom 24. November 2023, 21:14

Liebe Alle,



es mag zwar dem Zeitgeist entsprechen, aber ich sehe die aktuell laufenden Aktionen: Black Friday, Rabatte, Sonderkonditionen, Preisnachlässe etc. als sehr kritisch an.

Kritisch deshalb, weil ich es als hochgradig unseriös empfinden würde, z.B. unseren Kunden eine "variable" Preisstruktur vorzugaukeln, unter der Prämisse, diese dann, wenn Sie am richtigen Tag bei uns

erscheinen, über irrsinnig hohe Konditionierungen auszuhebeln, denn genau das ist bei Albert Motorsport nicht machbar.

In den letzten Tagen wurde ich mehrfach angeschrieben und nach Sonderaktionen zu Bauteilen, im Bezug zu Black Friday und dessen Rabattaktionen gefragt.

Meine Antwort war recht klar und trifft sicher nicht jeden Geschmack:

.....

Sehr geehrter Herr XXXX,

ich danke Ihnen recht herzlich für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und biete Ihnen den für Sie interessanten Artikel: XXXXX wie folgt an:

<https://albertweb.de/forum/thread/2579-black-friday-rabatte-sonderaktionen-sonderkonditionen-preisnachl%C3%A4sse/>

- xxx
- xxx

Den von Ihnen gewünschten "Black Friday Sonderrabatt" kann ich leider nicht erfüllen.

Über unsere Preisgestaltung und den daraus erzielten Erträgen, dotieren wir unsere Mitarbeiter, zahlen die anfallenden Steuern und Abgaben, unsere laufenden Kosten und liefern Ihnen dafür eine Arbeit und Material, das hochwertig und das Beste ist, was wir leisten und Sie im weltweiten Markt bekommen können.

Auf gut Deutsch: "Spitzenqualität zu einem marktgerechten und fairen Preis".

Würden wir nun die Preise durch Rabatte senken, selbst wenn es nur kurzzeitig wäre, dann müssten wir, um solide aufgestellt bleiben zu können, an anderer Stelle sparen und an Material oder bei der Arbeitsleistung unnötige Kompromisse eingehen.

Und genau das wollen wir nicht!

Auch sind unsere Margen nicht so exorbitant hoch, so dass überhaupt Rabatte machbar sind. Ergo hätten wir Sie dann bereits bei unserem Kostenvoranschlag schon betrogen, wenn wir Ihnen erst einen anderen Preis nennen und diesen dann bei einer Rabattaktion senken würden.

Und weil wir keine Betrüger sind, die unseren Kunden erst hohe Preise nennen, um diese dann über irrsinnige "Hau Raus Aktionen" zu senken, hoffe ich auf Ihr Verständnis.

Bei Rückfragen antworte ich Ihnen sehr gern.

Mit freundlichen Grüßen,
Jürgen Albert

Die Frage, die ich mir immer wieder stelle lautet: "Was assoziieren Unternehmen die teilweise bis zu 70-80% Rabatt auf Artikel ihres laufenden Lieferprogramms gewähren" ?

Ist es nur billiger Kernschrott, den Sie in China für wenige Cent eingekauft haben, oder sind es Ladenhüter, die Sie ohne kräftige Nachlässe nicht unter's Volk bringen können, oder sind es abgeschriebene Artikel, an denen man schon genug im Vorfeld verdient hat, so dass man die leidigen Restbestände billig verschleudern muss - oder was ist der Grund dafür?

Oder ist es von vornherein ein kalkulierter Betrug am Kunden, dem man über's ganze Jahr zu viel Geld aus der Tasche zieht, um ihm dann im Zuge einer allgemeinen Preisschaukel mit Sonderkonditionen in den Laden lockt, damit er sich nicht anderweitig orientiert ?!?

Mir ist dieses Thema nicht nur betriebswirtschaftlich fremd, sondern auch moralisch höchst verwerflich, zu unterschiedlichen Zeiten unsere Preisgestaltung anzupassen, nur weil dies der allgemeine Trend vorzugeben glaubt.

Liebe Grüße
Jürgen Albert
Kfz.-Meister