

Der Preis

Ich habe dem Thema „Preis“ ein eigenes Kapitel gegönnt. Denn fast allen Verkäufern aus jeder Branche stehen „die Haare zu Berge“ sobald sie nur dieses, meiner Meinung nach relativ unbedeutende, Wörtchen in Betracht ziehen.

Denke bitte mal darüber nach: Der große Unterschied zwischen Dir und Verkäufern aus anderen Branchen liegt im messbaren Wert des Produkts bzw. der Dienstleistung, die angepriesen wird.

Du bietest als „Produkt“ Deinen Körper und als „Dienstleistung“ Sex an.

Der Wert, den DU gibst, kann über einen Preis nicht in Zahlen ausgedrückt werden.

Und trotzdem musst Du dem Freier einen Preis nennen und damit Kobern können.

Deshalb musst Du unter anderem lernen, mit dem Thema „Preis“ so sachlich umzugehen, wie ein professioneller Verkäufer aus anderen Branchen.



Verwechsle nie Deinen Wert mit (D)einem Preis!

Außerdem solltest Du Deine Einstellung gegenüber Deinen Preisen auf den Prüfstand nehmen (siehe „Prinzip der selbsterfüllenden Prophezeiung“ im Kapitel „Deine Einstellung gegenüber dem Freier auf dem Prüfstand“). Denn der Freier nimmt Deine Unsicherheit wahr und wird sie ausnutzen, um den Preis „zu drücken“.

Nicht, weil er meint Du bist nichts wert, sondern vielmehr aus seinen eigenen, von Deinem „Wert“ unabhängigen, Gründen:

- *Der Freier weiß, dass sich das Feilschen oft lohnt, denn viele Mädels machen beim Preis Abstriche, weil sie sich nicht anders zu helfen wissen.*
- *Vielleicht ist der Freier (noch) nicht überzeugt davon, dass Dein Angebot den Preis aus seiner Sicht wert ist.*
- *Möglich ist auch, dass der Freier weiß, dass andere Mädels noch ein paar unbezahlte Extras zugeben.*
- *Oder ganz einfach: Der Freier hat gar nicht soviel Geld mit dabei.*
- *Der Freier hat Angst, betrogen zu werden.*

Natürlich kann es auch sein, dass der Freier wirklich nur den niedrigsten Preis bezahlen will.

Wie schon in vorigen Kapiteln erklärt, ist der Sinn eines Gesprächs, eine Lösung zwischen zwei unterschiedlichen Ansichten zu finden.

Wenn Du also der Meinung bist, dass nur der Preis zählt, verringerst Du Deine Chancen.

Denn in diesem Fall muss gar nicht erst eine Lösungen gefunden werden, sondern Du bist bereits einer Meinung mit dem Freier!

Kein Freier kauft den Preis, sondern seinen Nutzen. Der hängt wiederum davon ab, inwieweit Du die Wünsche und Bedürfnisse des Freiers erkennst und erfüllen wirst.

Sind 200 € zu teuer für eine Handmassage? Du meinst ja?! Dann wird der Freier Dir auch keine 200€ für eine Handmassage geben, denn auch bei diesem Beispiel, wärst Du einer Meinung mit dem Freier.