



Ich weiß nicht, wie ich mein Angebot realistisch verknappen soll, da ich es nicht einfach vom Markt nehmen kann / möchte und auch nicht unglaublich wirken will. Wie sollte ich Verknappung daher am besten einsetzen?

Verknappung ist ein sehr starkes Verkaufsinstrument... wenn es ausgewählt eingesetzt wird. Dass man nicht einfach jedes Produkt vom Markt nehmen kann, um hinsichtlich seiner Verknappung ehrlich und glaubwürdig zu bleiben, ist verständlich und oft auch gar nicht umsetzbar.

Du solltest dir allerdings bewusst machen, dass Verknappung nicht ausschließlich bedeutet, ein Produkt nicht mehr anzubieten. Stattdessen kann sie auf wesentlich mehr Ebenen stattfinden, so dass du auch dann ein Produkt verknappen kannst, ohne direkt seinen Verkauf einstellen oder pausieren zu müssen.

1.	Kannst du einen bestimmten Zeitpunkt festlegen, bis zu dem dein Rabatt gilt?
2.	Kannst du die Limitierung deines Angebotes anbieten, ohne ein konkretes Enddatum zu nennen?
3.	Gibt es bestimmte Tage oder Uhrzeiten, zu denen du dein Angebot zum Sonderpreis anbieten kannst?
4.	Gibt es nur bestimmte Kundengruppen, denen du es anbietest?



Checkliste 6.1 – Verknappung



- | | |
|----|--|
| 5. | Kannst du die Anzahl der Käufer begrenzen, die dein Angebot erwerben können? |
| 6. | Kannst du die Anzahl der Angebote begrenzen, die in Anspruch genommen werden können? |
| 7. | Kannst du die Anzahl deiner Bonusgeschenke nach einem bestimmten Datum reduzieren? |

