

## **Empfehlung**

**Konservative Erhöhung:** Angesichts der erheblichen Erhöhung im letzten Jahr könnte eine konservativere Erhöhung ratsam sein, um zu vermeiden, dass eine Preisgrenze erreicht wird, bei der die Nachfrage zu sinken beginnt. Eine Erhöhung im Bereich von 10-15 % könnte die Marktreaktion testen, ohne ein signifikantes Kundenverlust-Risiko einzugehen.

### **Preissetzung:**

- Wenn der Preis im Jahr 2022 bei 4,99 \$ lag, würde eine Erhöhung um 10 % den neuen Preis auf etwa 5,49 \$ bringen.
- Eine Erhöhung um 15 % würde den Preis auf etwa 5,74 \$ festlegen.

### **Empfohlene Strategie:**

**Marktanalyse:** Führen Sie weitere Marktforschungen durch, um die Kundenzufriedenheit, mögliche Änderungen im Wettbewerb und das allgemeine wirtschaftliche Umfeld zu verstehen. Dies kann als Leitfaden dienen, ob man sich eher am unteren oder oberen Ende des vorgeschlagenen Erhöhungsbereichs orientieren sollte.

**Segmentierte Preisstrategie:** Erwägen Sie unterschiedliche Preise für Gelegenheitsnutzer im Vergleich zu registrierten Nutzern, da diese möglicherweise unterschiedliche Preisempfindlichkeiten aufweisen.

**Überwachen und Anpassen:** Implementieren Sie die neuen Preise, seien Sie jedoch bereit, diese auf Basis von unmittelbarem Kundenfeedback und Verkaufsdaten anzupassen. Eine genaue Überwachung ermöglicht es Ihnen, Ihre Preisstrategie zu optimieren, ohne sich vollständig auf einen Preis festzulegen, der sich als zu hoch erweisen könnte.