

Uge 32

Penge · Uge 32, 2026

Pris det folk vil betale for **Uge 32 | 2026-08-11 | Penge & Indkomst** --- ## Prisning er ikke matematik — det er psykologi De fleste prissætter efter hvad det koster plus margin. De færreste prissætter efter hvad det er værd for kunden. **Princippet:** Prisen skal afspejle besparelsen, ikke omkostningen. --- ## Et princip der virker: "Anker først, diskonter bagefter" **Hvordan jeg bruger det:** Jeg viser altid den dyre løsning først. Så virker mellemløsningen rimelig. Aldrig omvendt. Resultat: gennemsnitsordren stiger når folk ser den dyre først. --- ## En fejl jeg gjorde (så du slipper for den) **Fejlen:** Jeg underprissatte mig selv i årevis. Troede lavere pris = flere kunder. Det gav flere pris-fokuserede kunder, færre loyale. **Læsningen:** Højere pris filtrerer de forkerte fra og signalerer kvalitet til de rigtige. --- ## Værktøj der sparer tid: Et budget med 3 kategorier Ikke 40 kategorier. Kun: Fast, Nødvendigt, Valgfrit. Hvis Valgfrit overstiger 30%, skær til. --- ## Spørgsmål til dig > Hvis du fordoblet din pris i morgen — hvem ville droppe ud, og hvem ville blive? --- ## Næste uge Sådan bygger du en indkomst uden at sælge din tid. --- *Dette nyhedsbrev sendes fra u@uam.dk.* *Du modtager det fordi du tilmeldte dig Amdis penge-breve.* *[Afbryd tilmelding]({{UNSUBSCRIBE_URL}}) | [PDF version]({{PDF_URL}}) | [Web-arkiv]({{WEB_ARKIV_URL}})*

Dette indlæg er fra succes.bz — en dansk blog om business, penge, forhold og sundhed.