



## FAKTOR 5 DEINE ANGEBOTSFORM

Die meisten Trauredner:innen arbeiten mit **Pauschalen**, da diese Form für die Paare am planbarsten ist. Deutlich planbarer als eine **stundengenaue Abrechnung** nach Aufwand..

Eine weitere Möglichkeit ist es, versch. Pauschal-Pakete schnüren.

Welche Pakete das sein können?

- 30 Min. / 45 Min. Trauung
- Kleine / große Gesellschaften
- Grad der Reden-Individualität
- Zubuchungsmöglichkeiten, wie z.B. Technik, Ritual, Traubogen

Allerdings sind Pakete für die Paare oftmals undurchsichtig und für dich meist mehr Aufwand.

Außerdem musst du dir die Frage stellen, ob du mit jedem deiner Angebote genau die Qualität der Rede erreichst, für die du stehst und die du verkörperst.

### DEINE NOTIZEN

# FAKTOR 6 DEIN TRAUMKUNDE

Sehr stark ist das mögliche Honorar natürlich von deinem gewählten Wunsch klientel abhängig.

Sprichst du mit deinem Marketing-Auftritt hauptsächlich Paare an, die ihre Trauung in den Schlössern dieser Welt durchführen möchten, dann wirst du dein Honorar wohl höher ansetzen können, als bei Paaren in der Dorf-Location um die Ecke.

Wobei natürlich erwähnt werden muss, dass die Ansprache von Luxury Clients meistens erst mit einem gewissen Erfahrungsschatz an Trauungen sinnvoll ist, da du erst nach einigen Trauungen die dafür ratsame Expertise besitzt.

Grundsätzlich musst du dir aber von Beginn an die Fragen stellen, welche Hochzeitspaare du ansprechen möchtest und wie kaufkräftig dieses Klientel ist.

## DEIN WUNSCHKLIENTEL - NOTIZEN

