

Checkliste: Angebot und Preislogik optimieren

Preise verständlich aufbauen und wirtschaftliche Entscheidungen erleichtern

Preisgestaltung wirkt nicht isoliert. Angebotsbreite, Portionsgrößen, Qualitätsversprechen, Preisabstände und sichtbare Alternativen bestimmen gemeinsam, wie Gäste entscheiden und ob der Betrieb ausreichend Wertschöpfung erzielt.

Preisarchitektur

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Es gibt nachvollziehbare Preisstufen innerhalb der Angebotsgruppen.	☐	☐	☐
Preisabstände spiegeln erkennbare Leistungsunterschiede wider.	☐	☐	☐
Einstiegs-, Kern- und Premiumangebote sind sinnvoll verteilt.	☐	☐	☐
Aufpreise werden transparent und konsequent ausgewiesen.	☐	☐	☐
Preise passen zur Positionierung und zum tatsächlichen Gästerlebnis.	☐	☐	☐
Psychologische Preisschwellen werden bewusst, nicht willkürlich genutzt.	☐	☐	☐
Preise sind über Speisekarte, Webseite und Kassensystem konsistent.	☐	☐	☐

Angebotsstruktur

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Das Angebot enthält ausreichend attraktive, wirtschaftliche Kernprodukte.	☐	☐	☐
Portionsgrößen und Beilagen sind klar definiert.	☐	☐	☐
Kombinationen und Menüs bieten einen nachvollziehbaren Mehrwert.	☐	☐	☐
Zusatzoptionen ergänzen das Hauptangebot sinnvoll.	☐	☐	☐
Saisonale Produkte werden zeitlich klar gesteuert.	☐	☐	☐
Zu viele Varianten und Sonderfälle werden vermieden.	☐	☐	☐
Das Angebot ist für Küche, Service und Einkauf beherrschbar.	☐	☐	☐

Kalkulation und Deckungsbeitrag

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Rezepturen und Portionskosten sind aktuell dokumentiert.	☐	☐	☐
Wareneinsatz und Deckungsbeitrag werden je Position betrachtet.	☐	☐	☐
Preisentscheidungen beruhen nicht nur auf einem pauschalen Faktor.	☐	☐	☐
Personaleinsatz, Energie und betriebliche Komplexität werden berücksichtigt.	☐	☐	☐
Preisänderungen werden rechtzeitig vorbereitet.	☐	☐	☐
Schlecht kalkulierte Verkaufsschlager werden erkannt.	☐	☐	☐
Wirtschaftlich starke Angebote werden gezielt sichtbar gemacht.	☐	☐	☐

Umsetzung und Kommunikation

Punkt	Trifft zu	Teilweis e	Trifft nicht zu
Das Team versteht die Logik hinter Preisen und Angeboten.	☐	☐	☐
Preisänderungen werden sicher und wertschätzend erklärt.	☐	☐	☐
Leistungsversprechen und Qualität werden konsequent eingehalten.	☐	☐	☐
Gäste erhalten transparente Informationen zu Aufpreisen.	☐	☐	☐
Wir beobachten Verkaufsverhalten und Gästefeedback nach Änderungen.	☐	☐	☐
Nicht wirksame Änderungen werden überprüft und angepasst.	☐	☐	☐

Wo ist unsere aktuelle Preislogik für Gäste oder Mitarbeitende nicht nachvollziehbar?

Welche Angebotsgruppe prüfen wir zuerst auf Preisabstände und Deckungsbeitrag?

Name:

Datum:

Nächste Schritte:
