Из Америки с любовью

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

СХЕМА ПОСТРОЕНИЯ ОСОЗНАННОГО И УПРАВЛЯЕМОГО ПОДХОДА К ФОРМИРОВАНИЮ ЦЕН НА ВАШ ПРОДУКТ

1 ЗАДАЧА
Глобальная задача, стратегия компании

- Прибыль
- Выручка
- Доля
- Вход на рынок

- Точка безубыточности
- Коридор приемлемой цены
- Тест на эластичность

2 INITIAL PRICING
Первоначальное ценообразование

МЕТОД НАЦЕНКИ

Доля от себестоимости

Бюджет клиента + ваш %

Fix + flex
Фиксированная цена
за одну часть услуги
и переменная цена за другую

МЕТОД РЫНОЧНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Психологический метод ценообразования

Odd-even — 99.99$
Премиум цены — 100.000$

Метод ценовых линеек
Варианты: basic / pro / Vip

Реверсивное
Цена определяет бизнес-модели

МЕТОД КОНКУРЕНТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Ниже конкурентов
Доля рынка или вход на рынок

Выше конкурентов
Лидерство, статус,
максимизация прибыли

Паритетная цена

АУКЦИОННЫЙ МЕТОД

3 КОРРЕКТИРОВКА ЦЕНОВЫХ СТАНДАРТОВ

ЦЕНОВЫЕ РЕГУЛЯТОРЫ

Основные:
Количество
Срочность
Качество

Дополнительные:
Уникальность
Перспектива
сотрудничества
Комфорт / статус
Усилия

ДИЛЕРСКАЯ ПОЛИТИКА

MSRP
Мин. Рекомендованная
розничная цена

Эксклюзивный дилер
Формульные контракты
Гарантия объема

Неэксклюзивный дилер
SPOT

СПЕЦ. СЕГМЕНТЫ

Новые покупатели

Постоянные покупатели

Особые группы покупателей

Льготные группы покупателей

«Жители нашего двора»

VIP

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Регионы базового присутствия

Ближайшие регионы

Регионы средней удалённости

Регионы высокой удалённости

Экспортные регионы

4 ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

SALES PROMOTION (ПРОДВИЖЕНИЕ)

Upsell
Допродажа более
дорогого товара

Downsell
Предложение более слабого
товара с урезанными
функциями

Crosssell
Предложение
сопутствующих товаров

Flashsale
Предложение, действующее
в течении 24 часов
или меньше

Bundle
Предложение комплектов
продукта в разных вариантах
по количестве и цене

OTO и FTO
Сверхвыгодное предложение,
которое появляется только
один раз

Loss leader
Товар-магнит, который
выгодной ценой притягивает
на сайт/магазин

Preoder
Предзаказ по более
выгодной цене

Liquidation Price
Распродажа для
ликвидации товара

Bring the order and get free
Бесплатный товар/услуга
для клиента, если он
приведет новый заказ

Long Tail
Распродажа по минимальной
цене: «Все по 100**x**»

Clear the balance
Чем больше клиент
покупает за раз, тем дешевле

Trade-in
Обмен товара на новую
версию с доплатой

Coupons
Купоны на товары/услуги

Bonuses
Предложение дополнительных
бонусов к продукту

Early Birds
Предложение более выгодных
условий для тех, кто готов
купить значительно заранее

MARKDOWN
Уценка, понижение цены

Временное понижение цены

Постоянное понижение цены или ликвидация

Сезонные цены

DINAMIC PRICING
Динамическое ценообразование

Ценовой торг

Если_____, то_____

Чем ближе к получению товара, тем меньше скидка

5 PAYMENT OPTIONS
Условия оплаты

СПОСОБЫ ОПЛАТЫ

Наличные

Банковские карты

Online платежи

Оплата на расчетный счет

Подарочные карты

Валюта

ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ

100% предоплаты

Частичная предоплата
50/50, 20/80, 30/30/30/10

Абонентские платежи
Подписка на месяц, три месяца, год

Оплата по факту

Рассрочка

1 $ now & 47 $ in a month
Микроплатеж сразу
и остаток суммы в конце месяца

ПЕРЕХОД ВО ВЛАДЕНИЕ

Приобретение

Лизинг

Аренда

БИЗНЕС МОЛОДОСТЬ

MOLODOST.BZ/10-LET/