

Magabiztos árazás = Magabiztos vállalkozás



Czopkó Nóra

Ahhoz, hogy különböző árazási stratégiákhoz folyamodjunk, elsőként látnunk kell, hogy miből adódik a nehézségünk a téma kapcsán, és vajon miért olyan nehéz beárazni magunkat?

Hogyha csak a trükkökre és okos megoldásokra összpontosítunk, akkor előbb-utóbb – akár egy kisebb fellendülés után – újra szembetaláljuk magunkat az árazás problémájával.

1. Milyen meggyőződések határoznak meg téged az árakról, árazásról való gondolkodásban?

(Gondolhatsz a társadalmi közeg egyes aspektusaira, alapvető hagyományaink bármelyikére, a családotban a pénzről alkotott pradigmákra, és akár olyan eseményekre is, amik meghatároztak téged?)

2. Mit gondolsz, mennyire vagy érintett a “jól nevelt vállalkozónő” mítoszában?

- 3. Írd össze mindazon korlátozó hiedelmeidet, amik jelenleg meghatározzák az árazáshoz való hozzáállásodat!**

(Mitől félsz? Mit fognak gondolni mások, akkor, ha...? Mi lesz akkor, ha...?)

- 4. Mennyi pénzedbe került, hogy eljuss oda, ahol most tartasz, szakmai értelemben?**

- 5. Milyen áldozatokat hoztál annak érdekében, hogy eljuss oda, ahol most tartasz, szakmai értelemben?**

- 6. Mennyi idődbe került, hogy eljuss oda, ahol most tartasz, szakmai értelemben?**

- 7. Mi mindent kellett megtapasztalnod, hogy eljuss oda, ahol most tartasz, szakmai értelemben?**

- 8. Mennyire tartod mások számára hasznosnak azt, amivel foglalkozol?**

- 9. Milyen mértékben van hatással az ügyfeleid életére / egyes életterületeire / pénzügyeire az a szolgáltatás (esetleg termék), amit tőled kap?**

10. Milyen élményben részesül az, aki veled dolgozhat együtt?

11. Mi a gondolatod arról, hogy kinek a felelőssége az, ha az ügyfeled nem aknázza ki a tőled kapott értéket?

12. Döntsd el, hogy kikkel akarsz együtt dolgozni! Meghatározott niche-re vagy szélesebb közönségre lösz?

13. Írd össze az összes feladatot, amit a vállalkozásod kapcsán elvégzel. Kategorizáld az összegyűjtött feladatokat az alábbiak szerint: termelő idő, admin idő, képzés / stratégiai idő

Termelési idő:

Admin idő:

Stratégiai idő:

14. Mennyi az óradíjad jelenleg? Mennyiben egyezik vagy különbözik ez attól az óradíjtól, ami a megelégedésedre szolgálna?

15. Ki a te avatarod? Kinek a képét tűznéd ki a faladra?

(buyer persona)

16. Keress 5 olyan magánszemélyt, vagy céget, akikkel szívesen dolgoznál együtt, és írd össze azokat az alapvető adatokat, amik fontosak lehetnek a mielőbbi kapcsolatfelvételhez.

<i>Cégnév</i>	<i>Nyilvános információk</i>	<i>Kapcsolattartó neve</i>	<i>Email / Telefonszám</i>	<i>Egyéb tudnivaló</i>

17. Melyik termékedet / szolgáltatásodat tartanád ideálisnak számukra

(anélkül, hogy mélyebben ismernéd őket és az igényeiket)?

18. Tudd, hogy milyen feltételekkel dolgoznak a versenytársaid?

(Nincs olyan, hogy nincs versenytárs. Mindig van valamilyen formában.)

Kérj ajánlatokat (akár álnévvel, nincs ebben semmi szégyen)!

19. Az előző kérdésekben átgondoltak alapján készíts magadnak “próba ajánlatokat”!

Mennyiért ajánlanád a fenti cégeknek / magánszemélyeknek hasznosnak tűnő szolgáltatásokat?

(Ne feledkezz meg az extra költségekről sem!)