

Виктория Жердецкая

13+

В маркетинге, продажах и PR с 18 лет

Креативный директор
и один из создателей
PR-агентства «Virus»





Цена VS Ценность

5 правил грамотного ценообразования



Что такое «Цена» для клиента?

15 USD

975 росс.руб

30 бел.руб.

13.27 EUR

4297.12 HUF*

01.02.2018

Название Вашего Продукта

Описание Вашего продукта

Старая цена:
~~500⁰⁰~~
руб.

299⁹⁵
руб.

Код: 1234567890

Цена за: 100 грамм
Великобритания
Название Вашей Компании

*В венгерских форинтах

Разоряет бизнес...

Клиент
выбирает по
цене*

*80% Предпринимателей
ошибаются насчет клиентов
– это их «фрейм».

1



Клиенту «до лампочки» цифры



Что будет завтра?

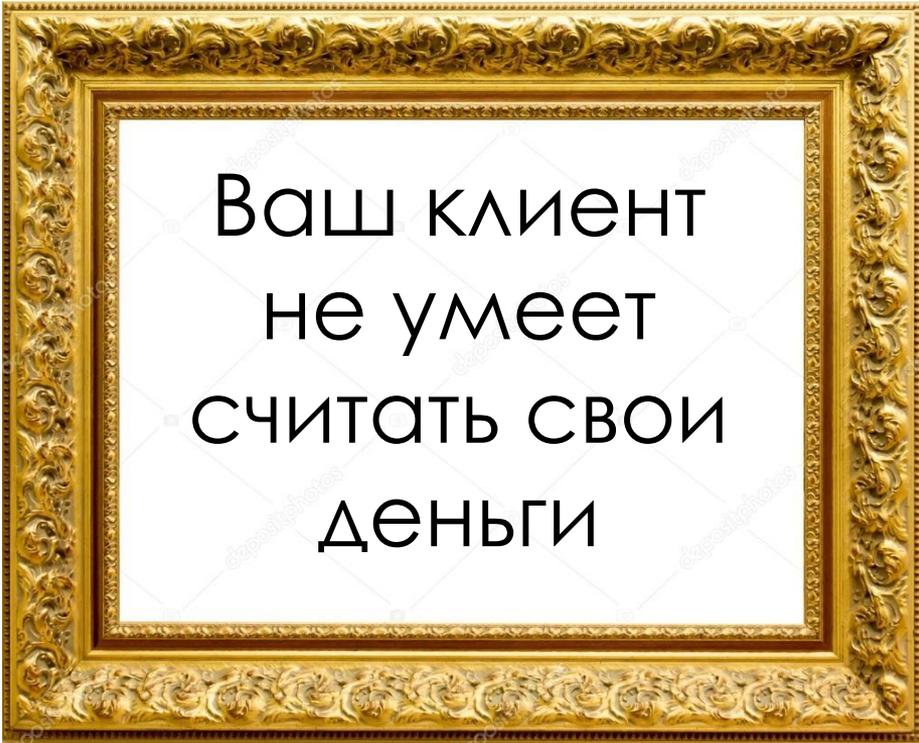




Разоряет бизнес...



2



Ваш клиент
не умеет
считать свои
деньги

*чем выше доход клиента,
тем лучше они умеют
«считать» свои деньги



B2B: Богаче человек, тем лучше
он умеет «считать» свои деньги



Проблема

Предприниматели
забывают историю:
торговли,
появления денег,
теории денег



Натуральный обмен





Через «посредника»



В войске Юлия Цезаря римские легионеры часть жалования получали солью.



Остров [Яп](#), известный всему миру как Остров каменных денег. У каменной валюты есть важное свойство: ограниченность и редкость

Денежный обмен



Государство выступало гарантом:
ограниченность и
редкость (уникальность)



!

ЦЕННОСТИ.
у всех они разные.

- ✓ География
- ✓ Культура
- ✓ История
- ✓ Семейные ценности
- ✓ Религия



В чем «перерасчитывает» ваша ЦА?





В чем «перерасчитывает» ваша ЦА?





В чем «перерасчитывает» ваша ЦА?





«Фокус» лидера мнений



Создает
ценность -
сам назначает
цену!



«Фокус» лидера мнений



Создает
ценность -
сам назначает
цену!

Понимание «Цены»

Признак расчета

Сумма по чеку наличными

Применяемая система налогообложения

Адрес расчетов

Кассир

Дата, время коррекции

Номер смены

Номер чека коррекции

Фискальный признак документа

ЧЕК КОРРЕКЦИИ

ПРИХОД СУММА =236.00

ИТОГ =236.00

ОПЛАТА НАЛИЧНЫМИ =236.00

ВСЕГО ОПЛАЧЕНО НАЛИЧНЫМИ =236.00

ЭЛЕКТРОННЫМИ =0.00

СНО: ЕНВД

Пользователь: ООО "ДОМТЕХСЕРВИС"

Адрес: Москва г, Кирпичная ул, дом № 43

Кассир

Дата Время 26.12.17 13:00

ИНН: 7719734564

РН ККТ: 0000011111063749

ККТ: 001061009965314

Смена № 55

ФН № 99990789000006777

Чек кор. № 2

ФД № 228

ФПД: 0866247538

СПАСИБО ЗА ПОКУПКУ!





Понимание «Цены»

- Вам, как продавцу за товар
- Личные налоги государству
- Чаевые, бонусные



«ЧЕК» для бизнеса?

Доход компании в единицу времени



Как устанавливать цену?

Цена < Ценности*

*В единицу времени



Википедия
Свободная энциклопедия

Нищета или **крайняя бедность, абсолютная бедность** — состояние, которое характеризуется тяжелой нехваткой основных потребностей человека, таких как потребности в продовольствии, питьевой воде, санитарии, охране здоровья, жилья, [образования](#) и [информации](#). Это состояние зависит не только от дохода, но и от доступа к услугам^[1].



Нищета -
ОТ СЛОВА «НЕ СЧИТАТЬ»

ТОП-5

Технология «Взбитые сливки»,
Технология «Не смотреть на ценник»,
Технология «3 цены одновременно»,
Технология «Товар, как дорогой
подарок»,
Технология «Формула-1»

1

«Взбитые сливки»

- Не с чем сравнивать
- Лидер мнений
- Новая ценность

Устанавливайте цену с маржинальностью **1000%**

1

Пример



**«Духи следует наносить туда, куда вы хотите, чтобы мужчина вас поцеловал»
Коко Шанель**

2

Не смотреть на ценник

- Ваш потребитель = «эксперт»
- Платит не потребитель
- Клиент оценит сервис легкости покупки

Устанавливайте цену с маржинальностью **300%**

2

Пример



2

Пример

- Учите женщин выбирать
- Учите женщин просить подарок у мужчин
- Продаете в подарочной упаковке и напоминаете о годовщине свадьбы



Ваша цена + упаковка

2

Пример

- Учите подростков выбирать
- Создаете образ «героя»
- Родители купят только ваш скейт, если к покупке прилагаются 5 уроков



Ваша цена + абонемент

3

3 цены одновременно

- Сезонный товар. Близость даты
- Скоропортящийся товар/услуга
- Клиент оценит сервис легкости покупки

Нижняя цена маржинальность **80%**. Шаг **+25%**

3

Пример: молоко

- 24 часа: 89 руб.
- 50 часов: 45 руб.
- 150 часов: 38 руб.



3

Пример: билеты

- За 3 месяца: 189 руб.*
- За 20 дней: 245 руб.
- За 7 дней: 338 руб.**

*мало кто планирует заранее... И он будет думать, что сильно экономит.

**будет понимать, что цена обоснована приближением ивента



4

«Товар, как дорогой подарок»

- Клиент не знает цену за товар
- Товар служит повышающим ценность других услуг или товаров
- Вы и ваш партнер уникальный продавец

Устанавливайте цену с маржинальностью **100-3000%**

4

Пример: книга



+



□ Кухонный комбайн+ книга

4

Пример: книга



+



+



□ Мебель + то что идет в комплект + уход

5

Формула-1

- Продажа «здесь и сейчас»
- Метафора
- 100% попадание в ценность клиента
- Либо все либо ничего (важен показатель скорости, как качества)
- «пересчет» на время покупателя

5

Формула-1



- Без пересадок
- Пока вы спите
- Быстрая посадка (электронный билет)

5

Формула-1



□ «В 4 руки»

□ 128 часов

Научиться так делать
макияж самостоятельно

5

Формула-1



- Время на тесто
- Время на готовку
- Время на магазин за ингредиентами
- Цена ингредиентов

5

Формула-1



□ Доставим за 45 минут
либо бесплатно

5

Формула-1



□ Привезем прямо в офис, то
Что вам подходит, потому что:
Вы не тратите время на обойти
все магазины... А ведь на это
Вы не потратите своих 4 ч/ч
(ценой 25.000).

ТОП-5

Цена

+

Повышение ценности



Примеры



Средняя цена контракта на дизайн-проект квартиры
= 455.000 руб./проект*

* За 6 месяцев работы. 2700 руб./день



Другие «переменные» в формуле

Каждому клиенту расчет индивидуальный и только после встречи и интервьюирования на ней.

~~M²~~

Число сценариев в пространстве
Число инженерных модусов
Время реализации проекта
NEW: NB не публикует проект нигде

Как мы это «нащупали»?

- Спросили клиентов!)



Идея: Сделать контент-проект
«Интерьер 5 лет спустя...»
провалилась...

Как узнать, что ценит ваш клиент?



Спросите!

Вам хватит спросить 20 – 35 человек по 3 вопроса по 10 минут на каждого.

По телефону это займет около 6 часов...

Но! Море идей «где» и «как» повысить ценность!



Антикейс*

*Цена
неразрывна
со временем
«закрывает
сделки»



200 руб. за
аттракцион

25 руб. талончик
15.000 средняя зарплата

Выручка за день?
Сколько людей готово покататься за
воскресенье на аттракционе?



200 руб. за
аттракцион

25 руб. талончик
15.000 средняя зарплата

Выручка за день:
200 x 1 раз x 50 человек = 10.000



200 руб. за
аттракцион N - ?

25 руб. талончик
15.000 средняя зарплата

Выручка за день:

200 x 1 раз x 50 человек = 10.000

25 x 2 раза x 4 человека*50 семей= 10.000

25 x 3 раз x 2 человека*120 семей= 36.000

25 x 4 раза x 3 человека*200 семей= 60.000

60.000 в 6 раз больше 10.000 за ДЕНЬ!



«АнтиРеклама»*

*Разве можно
продавать
непонятные товары
и услуги дорого?
ДА! Если это 100%
аутсорсинг!

**Здесь высокая цена
показатель
качества!**

Почему «у тебя» такая цена?

- ✓ Мое фото
- ✓ + 15.234
международных контактов

Из них:

около 1500 из числа СМИ
около 2500 предпринимателей и собственников

За 13 лет работы...



Почему такие цены у VIRUS?

Пиранья

Ваш бюджет на PR

39.000 руб./мес.

и мы его увеличиваем в 2 раза!

Акула

Ваш бюджет на PR и рекламу

589.000 руб./мес.

и мы его увеличиваем в 5 раз!

Кит

Ваш бюджет на PR и рекламу

3.259.000 руб./мес.

А мы его увеличим в 10 раз!

«Боль» предпринимателя*

- Продажи без скидок
- Качество товара или услуг
- Защита бизнеса
- Увеличение бизнеса

*работает для всего сегмента B2B

Почему такие цены?



Пиранья
Ваш бюджет на PR
39.000 руб./мес.
и мы его увеличиваем в 2 раза!

Неожиданный кросс-селинг.
Выход на партнерские лояльные
клиентские базы.

Даже без рекламы на билбордах, в гугл и
Яндекс

Почему такие цены?



Акула

Ваш бюджет на PR и рекламу

589.000 руб./мес.

и мы его увеличиваем в 5 раз!

Неожиданный кросс-селинг.
Выход на партнерские лояльные
клиентские базы.

Даже без рекламы на билбордах, в гугл и
Яндекс
За 69 дней. 100% гарантия возврата.

Почему такие цены?



Кит

Ваш бюджет на PR и рекламу

3.259.000 руб./мес.

А мы его увеличим в **10 раз!**

Увеличение маржинальности бизнеса
Автоматизация бизнеса (в 3 раза
уменьшение числа сотрудников) с
помощью ИТ

Оптимизация налоговой нагрузки

Уменьшение с/с продукта/услуги

Привлечение инвестиций

Увеличение рынка сбыта

Внедрение финансовых инструментов,
позволяющих повысить в 2-3 раза
эффективность капитала компании

За 3 месяца. 100% гарантия возврата.

Другое PR-агентство

Формируем лояльное
публичное мнение

Повышаем число подписчиков

Организуем эффективные
мероприятия

Формируем лояльное
публичное мнение

Выстраиваем отношения с
органами власти. Лоббируем



Повышаем маржинальность
бизнеса

Продаем без скидок

Продаем на мероприятии

Защищаем бизнес с
помощью публичного мнения

Гарантируем выгодные условия
ведения бизнеса

Ценность времени

- За 69 дней.



Ценность качества

- 100% гарантия возврата.

Откуда?

- 169 авторских стратегий*

*Мы не тратим время на «креатив»

Систематизируйте свой бизнес!

Откуда?

- Более 245 регламентов* +
Автоматизация

*Детально прописаны бизнес-
процессы

Бизнес как механизм – в нем должна
работать без вас каждая шестерёнка...
Не должно быть «человеческого» фактора!

ЧЕК-ЛИСТ

- Рассчитайте с/с правильно
- Определите чек/доход для компании с каждого клиента
- Повышаем ценность!
- Ставим цену, которая меньше в разы созданной ценности!

Вы знаете в лицо всех своих
потенциальных клиентов!



Что мешает вам им продать?

Вы даже знаете, где они живут!!



Виктория Жердецкая

Спасибо за внимание!

Вопросы?)



Бонус?

Разбор кейса Иван Голунов