

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, termékpiramis építés, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, marketing tanácsadó, partnerprogramok

Hogyan emelj árat?- 1.rész

Előszó

Az áremelés kérdése kényes téma, de beszélni kell róla.

Az áremelés témája arról jutott eszembe, hogy pár nappal ezelőtt az egyik multiban bevásároltam, és alkalmam volt ismételtelen megfigyelni, milyen profi szinten űzik a multik az árakkal való „manipulálást”, és az akciózás művészetét.

De mi a helyzet a mikro-és kisvállalkozásokkal?

Ott ezt a játszmát teljesen máshogy kell játszani.

Olvass tovább, és meg tudod, hogyan! 😊



Remélem hasznodra válik majd ez a kis tanulmány!

Üdvözlettel,

felnőttképzési szakértő, kkv marketing oktató

Vállalkozó Tanoda

A magyar kisvállalkozók iskolája!

www.vallalkozoi-tanfolyamok.net

Copyright by Vállalkozó Tanoda 2010

www.vallalkozoi-tanfolyamok.net

support@vallalkozoi-tanfolyamok.net

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, termékpiramis építés, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, marketing tanácsadó, partnerprogramok

A részletekbe most nem megyek bele, de a lényeg, az, hogy a multiknak nem kell különösképpen indok ahhoz, hogy egy termék árát egyik napról a másikra közel 50%-kal megemeljék, majd 1 hét múlva elindítsanak egy akciót, melynek során a termék árát beállítják akcióban egy, az eredeti árhoz képest kb 30%-kal megnövekedett árra.



Szintén könnyedén árazzák le bizonyos termékeiket, majd azután a csökkentett árértéket (vagy egy részét) átterhelik egy másik termékükre.

Ők könnyedén megteszik ezt, hiszen rengeteg féle termék kapható náluk.

Vonatkoztassunk el egy kicsit most tőlük, és nézzük meg, hogy mi a helyzet áremelés terén velünk mikro,- és kisvállalkozókkal.

Mai cikkemben arra szeretnék rámutatni, hogy ha Te, mint mikro, vagy kisvállalkozás tulajdonosa **áremelést szeretnél végrehajtani, akkor hogyan tedd meg ezt úgy, hogy 2 kritériumnak megfelelj:**

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, termékpiramis építés, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, marketing tanácsadó, partnerprogramok

- A vevőid könnyedén elfogadják áraid megemelését, és ne érezzék azt, hogy "itt bolondnak néznek engem".

- Az áremelésed ne egy légből kapott játéknak, vagy kétségbeesésnek tűnjön, hanem egy indokolt lépésnek.

Az áremelés olyan dolog, amit nagyon át kell gondolni, meg kell tervezni.

Ugyan mit kell megtervezni egy áremelésen?!- kérdezhetnéd!

Eldöntjük, hogy megemeljük ennek, meg ennek (vagy akár minden termékünknek, szolgáltatásunknak) az árát ennyi százalékkal, és kiírjuk!

Ez a rossz változat!

Egy ilyen lépés azt váltja ki a vevődből, hogy

- először is felháborodik, hogy már megint árat emeltél.

- A következő pillanatban megnézi, hogy ezért az emelt árért mit adsz neki?

- Csalódott, frusztrált és mérges lesz. A három kombinációja garantáltan elriasztja!

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, termékpiramis építés, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, marketing tanácsadó, partnerprogramok

Nos, ha a terméked semmit sem változott, semmit sem "gazdagodott", akkor csupán arról van szó, hogy egyik pillanatról a másikra felment az ára, de ez a lépés nincs "megindokolva", mert a termék, vagy szolgáltatás tartalma ugyanaz maradt!



Most már azt tudod, hogyan nem szabad árat emeled.

Nos akkor hogyan érdemes ezt "helyesen" csinálni?

Én azt javaslom, hogy ne emelj gyakran árat.

Azt látom, hogy rengeteg kisvállalkozás folyamatosan árat emel, finoman, apránként, mert az biztosan nem érinti érzékenyen a vevőit, hiszen csak "egy kicsit emeltünk".

No de 2-3 hetente?!

Ez a szisztéma hihetetlenül kiábrándító tud lenni a vevő számára!

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, termékpiramis építés, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, marketing tanácsadó, partnerprogramok

Én azt javaslom, hogy először is, ha eldöntötted, hogy árat kell emelned, akkor ülj le, tervezd meg, milyen fokú áremelés lenne a legideálisabb.

Úgy emelj árat, hogy nem fogod pár hetente megismételni!

Ezután a következő lépésed az legyen, hogy az emelésre váró termékeid, szolgáltatásaid értékét megvizsgálod, és MEGEMELED!

Vagyis a recept az, hogy egy évben mondjuk emelj árat mindössze 2x-3x, és kösd össze termékfejlesztéssel!

Ez egy teljesen fair játék a vevőddel szemben is, hiszen a megemelt árhoz természetes, hogy értékben, érzékben is egy gazdagabb termék párosul.

A magyar vevők akkor tiltakoznak, ha az árat a termék értékéhez képest indokolatlanul magasnak érzik.

Igazuk van!

Ha árat emelünk, akkor igenis foglalkozzunk azzal is, hogy a megemelt árért nagyobb értéket adjunk vevőinknek!

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, termékpiramis építés, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, marketing tanácsadó, partnerprogramok

A megoldás tehát az, hogy magadból indulsz ki.

Ezzel kapcsolatban Osho-hoz nyúlnák vissza, aki egyik könyvében megtanítja azt a technikát, hogyan képzelj magad mások helyébe annyira élethűen, hogy pszichéddel teljes mértékben el tudj hitetni, hogy Te az adott szituációban vagy.

Ilyenkor érzed a legjobban ugyanis, mit kell tenned és mondanod vevőidnek, hogy elégedettek legyenek, és -jelen esetünkben- elfogadják az áremelést.

Indokoltan merül fel a kérdés ezután, hogy hogyan tudsz értéket emelni úgy, hogy ne kerüljön Neked sokba?

Ne feledjük, nem költség, hanem áremelést kívánunk végrehajtani.

Hogyan emeljük meg a termék értékét?

Még mindig ugyanarról a termékről beszélünk, vagy létrehoztunk egy "újat"?

Hogyan "tálaljuk" az áremelést vevőinknek?

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, termékpiramis építés, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, marketing tanácsadó, partnerprogramok

A cikk következő részében a fenti kérdésekre is választ kapsz!

Július közepén induló Üzletvezetés a gyakorlatban- képzésünk során az áremelés kérdését is részletesen tárgyaljuk!

Olvass erről a gyakorlatias, vállalkozás felpörgető képzésről bővebben!

Üzletvezetés a gyakorlatban

http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/uzletvezetes_menedzser_tanfolyam.htm

Várunk szeretettel vállalkozás-felpörgető tanfolyamainkon!

Szép hetet, és sikeres vállalkozást kíván...

Weinzierl Anett

okl.felnőttképzési szakértő

okl, munkavállalási és pályaválasztási tanácsadó

kisvállalkozói marketing oktató

és a

Vállalkozó Tanoda csapata!

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, termékpiramis építés, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, marketing tanácsadó, partnerprogramok

Vállalkozó Tanoda

A magyar kisvállalkozók iskolája!

www.vallalkozoi-tanfolyamok.net

Ingyenes marketing tippek, ötletek a Vállalkozó Tanoda hírlevelében!

http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/vt_hirlevel.htm

Személyre, vállalkozásra szabott marketing tanácsadás

http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/online_marketing_tanacsado.htm