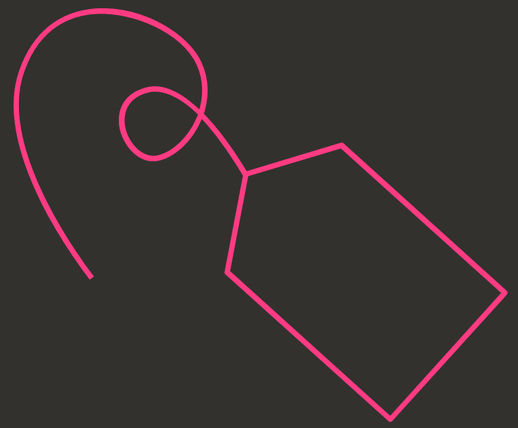
שירותי פיתוח עסקי
מורן ויזל
לחלום • לתכנן • לבצע

המדריך לאסטרטגיית תמחור

לבחור את שיטת התמחור הנכונה עבור העסק שלכם



הערות חשובות
רגע לפני שנצלול

המדריך שלפניכם נולד מתוך תשוקה אמיתית לשתף ידע פרקטי עם בעלי עסקים.

כחלק מהעבודה היומיומית שלי אני חוקרת תהליכים אסטרטגיים ופרקטיקות מהחברות הגדולות ומיישמת אותם בעסקים קטנים.

<u>2 הערותחשובות לפני שנתחיל:</u>

- השימוש במדריך שלפניכם הוא באחריותכם ובשיקול דעתכם, והוא לא מהווה תחליף לייעוץ אישי.
- כל הזכויות במדריך שלפניכם שמורות למורן וילף - שירותי פיתוח עסקי. ניתן להפיץ ולשתף את המידע הכלול בו בשמחה - אבל תהיו בני אדם ותנו קרדיט. מעבר לזה שזה הדבר הנכון לעשות, זה גם ישמח אותי מאוד :-)

תמחור

איך עושים את זה?!

שלב תמחור השירותים שלנו הוא אחד השלבים בו אנחנו נעצרים ולרוב מרגישים שאנחנו זקוקים לגללגל הצלה. וכשחושבים על זה, החששות שנלווים לשלב הזה מאוד הגיוניים: זה השלב בו אנו צריכים לקחת בחשבון משתנים רבים, כמו: יעדי ההכנסות שלנו, המיתוג שלנו, עלויות הייצור, התחרות בשוק, המתחרים ועוד.

אסטרטגיית תמחור לא נכונה עשויה להוביל אותנו בטווח הרחוק לכשל שבו לא נצליח לקיים את העסק שלנו כמו שצריך, או לא נשרת את הצמיחה של העסק שלנו.

בעמודים הבאים תמצאו סקירה של 9 אסטרטגיות תמחור שונות המקובלות בענפי השירותים והמוצרים. חשוב להגיד: יש אסטרטגיות רבות שם בחוץ. בחרתי עבורכם את אלה המתאימות ביותר לרוב העסקים הקטנים כדי שתוכלו למצוא את זו הנכונה ביותר עבורכם.

לפני הכל

אלו הדברים שיש לקחת בחשבון לפני שבוחרים אסטרטגיית תמחור:

כמה כסף עולה לי?

מה עלויות הייצור שלי עבור המוצר או השירות שאותו אני מספק ללקוח?
ומה עלויות העסק שאותן יש לשלם בכל מקרה (משכורות, שכירויות, מיסים וכו')?
המטרה היא לא להגיע למצב שבו העסק הפסדי.

כמה אני רוצה להרוויח?

מה הסכום הרצוי שאני רוצה להכניס עבור העסק שלי מהפעילות או מהמוצרים שאני מוכר, מעבר לעלויות הייצור ולעלויות ניהול העסק שלי?

מה אני רוצה לשדר?

המיתוג של העסק הוא אחד הדברים שישפיעו על אסטרטגיית התמחור, ולכן חשבו מה אתם רוצים שהמחיר שלכם יגיד על המיתוג שלכם?

שירותי פיתוח עסקי
מורן וילף
לחלום • לתכנן • לבצע

01
תמחור תחרותי

- תמחור במחיר השוק, מעט נמוך או מעט גבוה ממנו.
- תמחור מבוסס תחרות נקבע ע"פ מחירי המתחרים בשוק בו אתם פועלים.
- הוא מבוסס על ההנחה שהפרש מחירים קל עשוי להיות הגורם המכריע בבחירת הלקוחות.

02
COST PLUS

- שיטה המתמקדת בעלות הפקת המוצר או השירות שלך.
- בשיטה זו, נהוג להוסיף אחוז קבוע לעלות הייצור שלך (לדוגמה: 30% מעבר לעלות הייצור).
- שיטה זו פחות מתאימה למי שמציע ערך רב שעולה בהרבה על עלות הייצור.

03
תמחור מבוסס ערך

- קביעת המחיר על סמך הערך שהלקוח מקבל, או במילים אחרות: כמה הלקוח מוכן לשלם?
- שיטה זו שמה את הלקוח במרכז ומדגישה בפניו את האיכויות הנוספות שהוא מקבל (לדוגמה: לא רק פיצה, גם משלוח מהיר, בצק איכותי וגבינה מאיטליה!)
- כדי להשתמש בה, חשוב להבין לעומק את נתוני הלקוחות שלכם ולהתאים להם את הערך בצורה מדוייקת ככל הניתן. מצאו את מה שהם יהיו מוכנים לשלם עליו יותר.
- תמחור מבוסס ערך יכול להגביר את נאמנות הלקוח למותג שלכם.

04

תמחור PREMIUM

- תמחור במחיר גבוה משמעותית ממחיר השוק כדי לחבר את המוצר עם תפיסת יוקרתית.
- תפיסה זו נוגעת ישירות למודעות המותג ולתפיסתו כסמל סטטוס.
- המחיר הוא חלק מחוויית הקניה (נכון שלא תקנו גוצ'י ב100 ש"ח?)

05

תמחור FREE-MIUN

- שילוב של המילים FREE + PREMIUM
- לרוב מדובר בהצעת גרסה או שירות חינמי, ובהמשך הצעת אפשרויות לשדרוג או גישה לתכונות נוספות, בתשלום.
- מאפשרת לבנות אמון מול לקוח פוטנציאלי לפני הרכישה, וגם להרחיב את המודעות למותג שלנו לקהל רחב יותר שיעשה שימוש בגרסה החינמית.
- המחיר שהלקוח ישלם בהמשך צריך להיות חסם כניסה נמוך להמשך השימוש בשירות, ולצמוח ככל שהלקוחות מבקשים להרחיב את הגישה לשירותים נוספים.

06

תמחור דינמי

- נקרא גם תמחור מבוסס זמן או תמחור מבוסס ביקוש.
- התמחור בשיטה זו גמיש ומבוסס על פי הביקוש בשוק.
- לרוב משתמשים בו בתי מלון וחברות תעופה, המשתמשים באלגוריתמים שמחליפים את המחיר ומתאימים אותו לרגע בו הלקוח מעוניין לרכוש.

07
תמחור שעתי

- משמש לרוב יועצים ופרילאנסרים אשר נותנים שירותים מבוססי ידע.
- למרות שהכי קל לקבוע מחירי בשיטה זו בצורה רנדומלית, חשוב להבין מה מה העלות האמיתית של שעת עבודה שלכם ומה הערך שאתם נותנים ללקוח בשירותים שלכם, ולקבוע את התעריף השעתי שלכם בהתאם.

08
תמחור פרויקט

- גביית תשלום ידוע מראש עבור פרויקט במקום תשלום פר שעה.
- בדומה לתמחור שעתי, גם כאן חשוב לצאת מהתעריף השעתי שלכם כדי לא להגיע למצב שהפרויקט מתארך והפרויקט הופך להיות לא רווחי עבורכם. לרוב, מקובל לקחת מרווח בטחון עבור מקרים אלו.

09
תמחור באנדל

- קשירת שירותים או מוצרים משלימים, ותמחור שלהם כ"חבילה".
- שיטה זו היא דרך מצויינת להגביר את הערך עבור הלקוח, שכן היא מציעה יתרונות וערכים נוספים ללקוח בתמחור נוח, מאשר אם היה רוכש כל אחד מהם בנפרד.

שירותי פיתוח עסקי
מורן וילף
לחלום • לתכנן • לבצע

עושים סדר בבלבולן

כפי שכתבתי בפתח המדריך, תמחור הוא אחת ההחלטות החשובות בעסק.
אני מקווה שהסקירה עשתה לכם סדר בבלאגן ותעזור לכם לקבוע את אסטרטגית התמחור הנכונה עבור העסק שלכם.
זכרו: כמו הרבה נושאים אחרים בניהול עסק, קביעת אסטרטגית התמחור הנכונה עבורכם כרוכה בניסוי וטעיה ובבחינה מחודשת עד שתגיעו לאסטרטגיה הנכונה עבורכם.

צריכים עזרה בקביעת אסטרטגית התמחור עבור העסק שלכם?

אשמח לעמוד לרשותכם למתן יעוץ פרטני שמתאים לעסק שלכם. ניתן ליצור איתי קשר באחד מהלינקים המצורפים, או ב[אתר שלי](#).

אתם מוזמנים לעקוב אחרי גם בסושיאל,
ולקבל עוד מידע וכלים שיעזרו לכם בניהול העסק שלכם:

שירותי פיתוח עסקי

מורן ויקי

לחלום • לתכנן • לבצע

יועצת פיתוח עסקי לעסקים קטנים, עו"ד,
מנכ"לית לשעבר של חברה בתחום הדיגיטל.
מאמינה שאין דבר כזה "בלתי אפשרי".

ב-13 השנים האחרונות זכיתי להתנסות בתפקידים מגונים:
עבדתי בחברות בין לאומיות ובעסקים הקטנים הכי יחודיים,
הופעתי מול דירקטוריונים ציבוריים וגם ומול הנהלות קטנות ומשפחתיות,
למדתי איך מתנהלת חברה גלובאלית, וגם ומה הם הדברים ההכרחיים בעסק של אדם אחד.

בכל התקופה הזאת לא חששתי להפשיל שרוולים וללמוד נושאים חדשים מאפס, וכך נחשפתי לעולם מרתק של תחומים: אסטרטגיה, תפעול, שיווק ומכירות, משאבי אנוש וגיוס עובדים, ניהול כספים, ניהול סיכונים ועוד.

כיום, אני מספקת לחברות ועסקים שירותי פיתוח עסקי וייעוץ אסטרטגי.

עם אהבה גדולה לסדר, תהליכי עבודה ומטרות, ועם נקודת מבט מנוסה ורעננה, אני מגיעה כדי לעזור לכם לממש את מלוא הפוטנציאל הטמון בעסק שלכם.
אתם מוזמנים לקרוא עוד על השירותים שלי באתר שלי.

נעים להכיר

אני מורן ויקי.