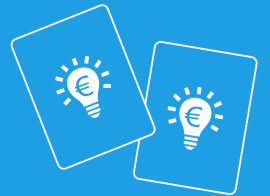


PRIJSKAARTEN



Gebruik van de tool
Voorbeeld

Prij斯卡arten

Prij斯卡arten geven inspiratie voor het bepalen van de prijs voor producten of diensten. De prijs heeft een belangrijke invloed op het koopgedrag van de klant. Een klant kan alleen aan de hand van de prijs al besluiten om iets niet te kopen. De juiste prijs bepalen is dus essentieel voor het succes van je aanbod. De Prij斯卡arten laten bestaande prijsstrategieën zien die succesvol zijn ingezet door anderen. Het gebruik van de Prij斯卡arten zorgt voor inspiratie om de prijs te bepalen.

Tips voor gebruik

De Prij斯卡arten kunnen individueel of door een groep worden gebruikt. De kaarten stimuleren discussie over de beste prijsstrategieën.

Gebruik de Prij斯卡arten om de verschillende prijsopties te verkennen. Kijk een naar het voorbeeld voor ijssalon Da Nino, om geïnspireerd te raken en te leren over de praktische toepassing van de kaarten.

Gebruik van de tool

Er zijn veel factoren die invloed hebben op de prijs, denk aan de concurrentie of de bereidheid tot betalen van de klant. De Prij斯卡arten laten zien welke overwegingen er zijn bij het bepalen van de prijs. De set met Prij斯卡arten bestaat uit 21 kaarten. Op de voorkant van elke kaart staat een prijsstrategie uitgelegd. Op de achterkant staat een voorbeeld. Ook de

vereisten zijn meegenomen, zodat je direct kunt zien of een prijsstrategie een goede optie is voor jouw aanbod.

Om een creatieve en speelbare manier van gebruik te stimuleren introduceren we twee manieren om de kaarten te gebruiken: ‘Stapels’ en ‘Clusters’. Natuurlijk kun je de kaarten gebruiken zoals je wilt.

Stapels

Een bestaand bedrijf of idee wordt als startpunt genomen. Vraag aan een van de deelnemers om het geselecteerde bedrijf of idee te beschrijven of visualiseren. Neem elke kaart door en plaats ze of op de ‘Ja’ of op de ‘Nee’ stapel. Een prijsstrategie kan relevant zijn voor je bedrijf (‘Ja’) of niet (‘Nee’). Bediscussieer alle kaarten die op de ‘Ja’ stapel liggen en wellicht interessant zijn voor het bedrijf of idee.

Clusters

De Prij斯卡arten kunnen ook gebruikt worden in een open discussie. Selecteer drie tot vijf kaarten van de set die het meest interessant lijken voor je bedrijf. Prik ze op een bord of leg ze op een groot vel papier met genoeg ruimte om elke kaart heen. Schrijf ideeën, beperkingen, definities, etc. voor elke kaart op post-its. Prik of leg deze post-its rondom de kaart om een cluster te vormen. Zo kun je actief brainstormen over de geselecteerde kaarten en de potentie van deze prijsstrategieën voor je bedrijf.

Voorbeeld

industrie	Horeca
producten & diensten	Ijs en dranken
bedrijfs-grootte	6 medewerkers
omzet	€ 180.000
locatie	Lucca, Italië



Da Nino is een bekende Italiaanse ijssalon in het centrum. Het heeft een goede reputatie maar is zeker niet de enige ijssalon in de stad. In de laatste zomer zijn de verkopen lager uitgevallen dan normaal.

Prij斯卡arten voor ijssalon Da Nino

Tijdens de wintertijd gaat de eigenaar van Da Nino eens zitten om zijn prijsstrategie te herzien. Hij gebruikt de Prij斯卡arten om inspiratie op te doen en om nieuwe ideeën te verzinnen. Hij creëert 'Ja' en 'Nee' stapels. Voor elke prijsstrategie op de 'Ja' stapel schrijft hij op hoe de strategie hem kan helpen.

Dynamisch prijsstelling - op dagen met slecht weer kan Da Nino zijn prijs verlagen om klanten te verleiden om toch ijs te kopen.

Kosten-plus prijsstelling - dit gebruikt Da Nino op dit moment. Een betere kosteninschatting kan leiden tot een verbetering in de prijs.

Decoy prijsstelling - Da Nino verkoopt nu grote en kleine hoorntjes ijs. Een medium hoorn introduceren kan de grote hoorn een goede deal laten lijken.

Waarde prijsstelling - Da Nino is trots op zijn ijssoorten met unieke smaken. Deze smaken kunnen hoger geprijsd worden.

Bundelen - in plaats van het verkopen van enkele hoorntjes kan Da Nino een familie bundel verkopen met een aantal hoorntjes voor een gereduceerde prijs.