Jak **komunikować podwyżki**?

CHECKLISTA

dla dyrektora edubiznesu

PERSONNEL TRAINING INSTITUTE

NIEPUBLICZNY OŚRODEK DOSKONALENIA ZAWODOWEGO NAUCZYCIELI I DYREKTORÓW SZKÓŁ I PLACÓWEK OŚWIATOWYCH
TALENT
since 2019

Jak wypełniać Checklistę?

Wprowadzenie podwyżek zazwyczaj **służy podwyższeniu rentowności danego produktu**. Obecnie w naszej branży edukacyjnej jest to **pewna konieczność**.

Sprawdź, czy **komunikujesz podwyżki w zgodzie "ze sztuką zarabiania"** ;) i korzystasz z rozwiązań, które wpływają na zwiększenie opłacalności produktu!

Pamiętaj! Nie musisz stosować wszystkich moich rad. Jasne jest, że **jedno rozwiązanie może zadziałać w Twoim biznesie lepiej** niż pozostałe.

Przestudiuj tę checklistę i **zastanów się, jak będziesz komunikować podwyżki**. Każdy sposób rozłożyłam na mniejsze zadania, aby łatwiej Ci było określić się i następnie je realizować. **Powodzenia!**

dr hab. Joanna Femiak

© Copyright 2022 by Personnel Training Institute

Checklista:

Komunikacja podwyżki w czasie. Sprawdź, czy masz:

- ustalony koszt droższego produktu
- harmonogram podwyżek (np. co miesiąc)
- monitorowanie zadowolenia klientów

Zrób tak, aby liczby rosły stopniowo i były mniejsze niż jedna nagła podwyżka w roku. Mała rzecz ale ważna, dużo łatwiej jest zaakceptować ratę niż całą sumę.

Pojęcie "zmiana ceny" - jest ono uzasadnione, gdy coś dodasz do produktu. Zastanów się:

- co mogę dodać?
- czy jest to użyteczne dla klienta?
- czy koszt stworzenia dodatku jest niski?

Wybierz coś, co generuje niewielkie lub zerowe koszty np. warsztaty i szkolenia realizowane przez szkoły językowe, wydawnictwa czy innych partnerów biznesowych. Zaproponuj konsultacje, z których rodzice będą mogli skorzystać po wcześniejszym zapisie.

© Copyright 2022 by Personnel Training Institute

Checklista:

Propozycja "pakietu podstawowego" lub produktu typu VIP (zmniejszenie produktu edukacyjnego):

- skrócenie czasu jego trwania
- odjęcie pozaprogramowych zajęć
- stworzenie większych grup

Zrób tak, by cena Twojego nowego pakietu podstawowego pozwoliła Ci na większy zysk niż dotychczasowy przy jednoczesnym zachowaniu nieco niżej ceny. Pakiet VIP natomiast powinien być droższy niż ten obecny.

Uzasadnienie logiczne podwyżki. Co jest Ci potrzebne?

- argumenty podwyżki cen
- jasny sposób komunikacji

Klient wie dzisiaj, że ceny rosną, jednak życzliwe i przyjacielskie nastawienie podczas tłumaczenia źródła podwyżek, zapobiega domysłom i ma znaczenie ze względu na relację, którą z tym klientem budujemy.

© Copyright 2022 by Personnel Training Institute

Miłego wypełniania!

Masz pytanie?

Kliknij a przeniosę Cię na swojego facebooka ;)

© Copyright 2022 by Personnel Training Institute