

פרק 3

תמחור מוצרים

יש כלל מאוד פשוט, שכדאי שתפנים אותו: "מי שמתמחר נמוך - גם היחס אליו הוא בהתאם"! "תורת התמחור", העוסקת בשאלה הנצחית – "כמה להציע?" - היא תורה לא פשוטה בכלל. "תורת התמחור" מכילה כללים רבים. רובם אינם בתחום הכלכלי אלא בתחום הפסיכולוגי.

ניתן לומר שברגע שאתה כבעל-עסק תציב את עצמך ב"רף" מחירים גבוה - גם היחס אליך יהיה בהתאם! מצד שני, תמיד קיים החשש - שאם תציע מחירים גבוהים - אז לא תהיה לך עבודה. לאורך זמן - החשש הזה אינו קיים. אם תייצב את עצמך "בשורה הראשונה של המומחים" בתחום-שלך, ותגבה מחיר בהתאם - גם היחס אליך יהיה בהתאם. אנשים נוטים להתייחס ברצינות רבה יותר ל"מוצרים" יקרים יותר, וזה בכלל לא משנה האם מבחינה אובייקטיבית המוצר ה"יקר" יותר טוב מה"זול".

עולה השאלה - איך אני יכול לתמחר במחיר גבוה יותר מ"מחיר השוק"? אם חנות מחשבים מוכרת מחשב ב- 2,500 ש"ח, כיצד אני מסוגל למכור את אותו המחשב ב- 4,000 ש"ח? תתפלא, אבל אתה מסוגל!

אני אישית, קונה מחשבים במקום שאני יודע מראש שעולה הרבה יותר מחנויות אחרות מתחרות, וזה בדיוק עבור אותו המוצר (מבחינת החומרה). מדוע אני מוכן לשלם יותר? בגלל השירות! אני יודע שיש למחשב שלי "אבא ואמא". אני יודע שיתנו לי את השירות המקצועי ביותר, ויהיו אדיבים ביותר, בכל מקרה של תקלה.

אם תדע לתמחר את עצמך במחיר גבוה יותר, וגם לתת שירות בהתאם למחיר שלך - יהיו לקוחות רבים שידעו להעריך אותך וירכשו אצלך. אין לך מה לדאוג לגבי אותם לקוחות שיגידו לך שהם קונים בחצי-מחיר אצל המתחרה שלך, רק

בגלל "שהוא יותר זול". לקוחות שכאלה, לא יידעו להעריך נכון את השירות שלך, והדרישות שלהם יהיו גבוהות בהרבה מהמחיר שישלמו.

בכדי שתוכל לתמחר במחיר הגבוה מ"מחיר השוק", אתה בראש-ובראשונה צריך להציע שירות/מוצר טוב יותר, מהמתחרים שלך!

אין זה משנה אם לשניכם יש חנות ספרים - ואתם מציעים בדיוק את אותם המוצרים. מדוע שישלמו לך יותר? בגלל השירות שלך, בגלל האדיבות שלך, בגלל שאצלך הם יוכלו לקבל את הכסף חזרה במקרה ויחזירו את הסחורה, בגלל שאתה תדאג להם גם לאחר-מכן, ובגלל עוד 1,001 סיבות נוספות! בכדי שתוכל להציב את עצמך כ"מומחה" בתחום שלך או כ"חנות יקרה" אתה גם חייב לתת שירות או מוצר התואם לגישה זו. אל תנסה אפילו להתחרות ב"שוק" ולהוריד את המחירים, כמו שהמתחרים שלך עושים. תן להם לעשות את זה בשקט, תתעלם מזה.

במה אתה שונה מהמתחרים שלך? אני מציע לך לכתוב לעצמך מספר נקודות בהם אתה יכול לתת שירות או מוצר טוב יותר מהמתחרים שלך. אם אתה תאמין בעצמך - גם הלקוח שלך יאמין בך!

תאמין שאתה שווה את ה"מחיר" שאתה מציע - ותראה שגם הלקוח יאמין בזה!