



افزایش قیمت بدون از دست دادن مشتری

افزایش قیمت محصولات خیر خوشی برای کسب و کار شما است اما خیلی به مذاق مشتریان، به ویژه آنهایی که از ابتدا یار شما بوده‌اند و با خریدهایشان به رونق کسب و کارتان کمک کرده‌اند، خوش نمی‌آید. ما از ده کارآفرین در این مورد سوال کرده‌ایم و روش‌هایشان را برای افزایش قیمت جویا شده‌ایم.

صادق باشید

من این مسئله را پنهان نمی‌کنم. از قبل به مشتریانم می‌گویم که می‌خواهم قیمت‌ها را افزایش دهم. می‌گویم که من نیز همسو با بازار و میزان تخصص حرکت می‌کنم. البته کماکان تخفیف‌هایی به آن‌ها ارائه می‌کنم تا هم بتواند از من مشاوره بگیرند و هم پول بیشتری صرفه‌جویی کنند.

الکساندرا له‌ویت، مشاور مالی و کسب و کار

از مشتریان خود تشکر کنید

نخستین کاری که انجام می‌دهم این است که از مشتریانم قدردانی و تشکر می‌کنم. از اینکه با من کار کرده‌اند سپاسگزاری می‌کنم و سپس با صداقت تمام به آن‌ها می‌گویم که چرا باید قیمت‌ها را افزایش دهم. مطمئن می‌شوم که آن‌ها دلیل افزایش قیمت و ارزش بیشتر محصولاتمان در قیاس با گذشته را به خوبی درک کرده‌اند. البته این روش همیشه کارساز نیست، اما بیشتر مشتریان معمولاً این موضوع را درک می‌کنند.

سارا شاپ

هزینه‌هایتان را توضیح دهید

گاهی چاره‌ای جز افزایش قیمت ندارید. به مشتریانانتان توضیح دهید که چرا دارید قیمت‌ها را بالا می‌برید و چطور این هزینه اضافه صرف بهبود کسب‌وکار می‌شود. اگر هزینه‌های تولید افزایش پیدا کرده است، به مشتریان توضیح دهید که چرا این اتفاق افتاده و چه ویژگی دیگری به محصولات اضافه شده است.

چوک کان

ویژگی‌های جدیدی اضافه کنید

زمانی که ویژگی باارزشی به محصول خود می‌افزایید، دلیلی منطقی برای افزایش قیمت به دست می‌آورید. مشتریان اولیه شما متوجه خواهند شد که آن‌ها در مراحل ابتدایی کسب‌وکارشان به شما پیوسته‌اند و با گذشت زمان و بهبود و رشد ویژگی‌های محصولات و خدمات‌تان، قیمت‌ها نیز متفاوت خواهند شد. یک ویژگی جدید دلیل خوبی برای بازبینی شرایط فروش است.

دارین بلاچ

گزینه‌ای با قیمت کمتر نیز در اختیار داشته باشید

با افزودن یک محصول با ویژگی‌ها و قیمت کمتر، به مشتریان اجازه مقایسه و بررسی محصولاتتان را بدهید. در چنین شرایطی مشتری مجبور به تصمیم‌گیری می‌شود و به احتمال زیاد روی ویژگی‌های محصولات متمرکز می‌شود، نه قیمت آن‌ها.
تره‌ور سامر

خدمات‌رسانی عالی به مشتری

مطمئن شوید ارزشی که ارائه می‌کنید، چشمگیرتر از قیمت محصول باشد. به این ترتیب مشتریان می‌دانند که با وجود افزایش قیمت هنوز هم معامله خوبی انجام می‌دهند. البته حدود صد روز قبل از اینکه قیمت‌ها را افزایش دهید، مشتریان‌تان را به شکلی تحت تاثیر قرار دهید.
مت ارلیشمان

ارزش بیشتری به محصول اضافه کنید

بسیار مهم است که برای شیرین کردن معامله ارزش بیشتری به محصولاتان بیفزایید، اما مشتریان به سختی حاضرند در قبال محصولی که قبلاً با قیمت پایینی خریده‌اند بیشتر پول بدهند. می‌توانید با افزودن ویژگی‌های اضافی یا فراهم کردن انواع دیگر ارزش‌افزوده، قیمت فروش جدید را توجیه کنید.
اندی کاروزا

قیمت را به دلیلی به جز سوددهی افزایش دهید

تاکنیک‌های زیادی برای افزایش قیمت وجود دارد. باین‌حال نباید اجازه دهید که مشتریان فکر کنند به خاطر افزایش سوددهی کسب‌وکار شما باید پول بیشتری

بپردازند. حتی اگر آن‌ها لحظه‌ای چنین احساسی داشته باشند، کار خراب می‌شود.
هنری بالانون

توضیح دهید، اما عذرخواهی نکنید

محصولات شما با پیشرفت کسب‌وکار باید از ارزش بیشتری بهره‌مند شوند. به‌طور خلاصه توضیح دهید که این افزایش قیمت به خدمت‌رسانی بهتر و کیفیت بالاتر محصولات منجر خواهد شد. سپس از این موضوع عبور کنید. اگر ارزش خود را ثابت کرده باشید، آن‌ها قید خرید از شما را نخواهند زد.

مشتریانتان را آگاه کنید

قبل از اینکه قیمت‌ها را افزایش دهید، اطلاع‌رسانی کنید و فرصتی برای خرید با قیمت قبلی به مشتریان بدهید. با این کار درآمد خوبی خواهید داشت و مشتریانان نیز خوشحال خواهند شد که فرصتی برای خرید با قیمت قبل داشته‌اند.
جارد براون