

VIKTEN AV ATT FÖRSTÅ BETALNINGSVILJAN VID UTVECKLING AV NYA PRODUKTER.



1

ÖVER 27 ÅR MED FOKUS PÅ ATT SKAPA BONNA NYTTA!



2



3



4

FÖR ATT SÄTTA PRIS MÅSTE DU FÖRST FÖRSTÅ BEHOVET

KANO - Modellen

- Basbehovet – Det som tas för givet.
- Uttaladebehovet - Det som man förväntar sig.
- Outalade/omedvetna behov – Det du "bara" upplever.

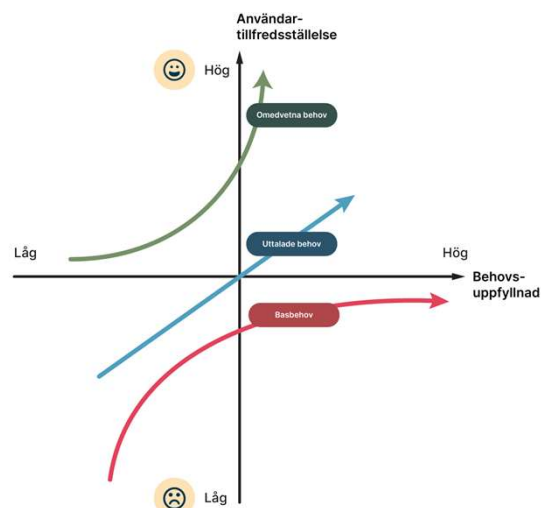


5

FÖR ATT SÄTTA PRIS MÅSTE DU FÖRST FÖRSTÅ BEHOVET

KANO - Modellen

- **Basbehovet** – Det som tas för givet.
- **Uttaladebehovet** - Det som man förväntar sig.
- **Outalade/omedvetna behov** – Det du "bara" upplever.



6

VAD ÄR BETALNINGSVILJA?

Definition: Kundens maximala belopp de är villiga att betala för en produkt eller tjänst.

Syfte: Betalningsviljan visar hur mycket kunden värderar lösningen i förhållande till andra alternativ.

Faktorer som påverkar: Kundens behov, ekonomi, konkurrensalternativ och upplevd nytta av produkten.

Exempel: En jordbrukare kan vara villig att betala mer för en maskin som sparar tid och resurser jämfört med en enklare, billigare modell



7

PRODUKTKOSTAND VS KUNDVÄRDE

Produktkostnad är intern, medan kundvärde är externt:

Produktkostnad är vad det kostar företaget att tillverka produkten, men det har ingen direkt koppling till vad kunden upplever som värdefullt.

Pris baserat på upplevt värde, inte kostnad:

Ett högt kundvärde innebär att lantbrukaren ser produktens fördelar som värda priset – även om produktkostnaden är relativt låg. Omvänt kan en produkt med hög kostnad inte rättfärdigas om inte kunden ser värdet.



8

VÅGA VISA DITT KUNDVÄRDE!

DATAVÄXT Logga in Produkter Support Inspiration Aktuellt Om Dataväxt Kontakt SV

Vad tjänar du på en kvävesensor på din gård?

Använd kalkylen och få koll på lönsamheten!
Innan du börjar är det bra om du plockar fram lite siffror – hur stor areal du odlar av olika grödor, din genomsnittliga skördnivå och pris på respektive gröda. Du kan också ändra faktorer, t.ex. ränta och avskrivningstid. Beräkningen är hämtad från Yara.

1. Lägg till gröda

Gröda	Total areal (ha)	Skördnivå (kg/ha)	Pris (kr/kg)
Höstvete	230	6 500	1,10
Malkorn	80	4 500	3,14

Lägg till gröda

2. Beräkning av årskostnad

Ränta: 6 %

Avskrivningstid: 5 år

Pris N-Sensor: 349 000 (Yara N-Sensor ALS 2) kr

Service/underhåll: 6 500 kr/år

Vinst per ha och år: 356 kr

Total vinst per år: 110 340 kr

9

HUR KOMMER VI PÅ DATAVÄXT FRAM TILL RÄTT PRIS?

1. Förstå din kund och deras behov

Identifiera målgruppen: Vilka är dina kunder, och vad värderar de mest i produkten?

Analysera betalningsvilja: Vad är kunderna villiga att betala för de specifika fördelar produkten erbjuder?

2. Bedöm konkurrensen

Marknadsanalys: Vad tar konkurrenterna betalt för liknande produkter? Finns det en prisnivå som marknaden förväntar sig?

Positionering: Hur ska din produkt stå ut – som ett premiumalternativ eller ett kostnadseffektivt val?



10

HUR KOMMER VI PÅ DATAVÄXT FRAM TILL RÄTT PRIS?

3. Kalkylera kostnaderna

Produktions- och distributionskostnader: Säkerställ att priset täcker alla kostnader för att undvika förluster.

Målmarginal: Bestäm vilken marginal som är rimlig för att säkerställa hållbar lönsamhet.

4. Använd värdebaserad prissättning

Fokusera på kundvärde: Prissättningen bör reflektera värdet kunden upplever snarare än enbart produktionskostnaden.

Exempel: Om produkten sparar tid eller kostnader för kunden kan ett högre pris motiveras.



11

HUR KOMMER VI PÅ DATAVÄXT FRAM TILL RÄTT PRIS?

5. Testa och justera

Testa marknaden: Kör en eller flera piloter för att se hur kunder reagerar på priset.

Utvärdera och anpassa: Justera prissättningen baserat på kundfeedback och försäljningsdata.



12

SAMANFATTAT:

1. Förstå din kund och deras behov

Identifiera målgruppen: Vilka är dina kunder, och vad värderar de mest i produkten?

Analysera betalningsvilja: Vad är kunderna villiga att betala för de specifika fördelar produkten erbjuder?

2. Bedöm konkurrensen

Marknadsanalys: Vad tar konkurrenterna betalt för liknande produkter? Finns det en prisnivå som marknaden förväntar sig?

Positionering: Hur ska din produkt stå ut – som ett premiumalternativ eller ett kostnadseffektivt val?

3. Kalkylera kostnaderna

Produktions- och distributionskostnader: Säkerställ att priset täcker alla kostnader för att undvika förluster.

Målmarginal: Bestäm vilken marginal som är rimlig för att säkerställa hållbar lönsamhet.

4. Använd värdebaserad prissättning

Fokusera på kundvärde: Prissättningen bör reflektera värdet kunden upplever snarare än enbart produktionskostnaden.

Exempel: Om produkten sparar tid eller kostnader för kunden kan ett högre pris motiveras.

5. Testa och justera

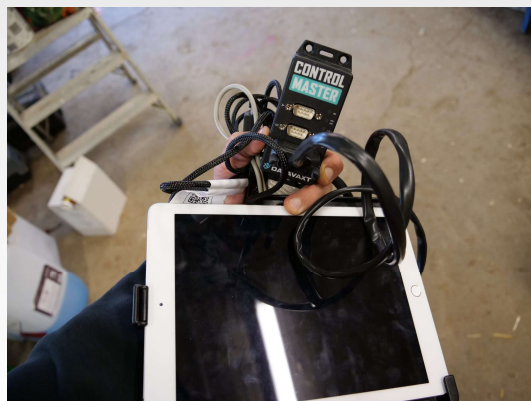
Testa marknaden: Kör en pilot för att se hur kunder reagerar på priset.

Utvärdera och anpassa: Justera prissättningen baserat på kundfeedback och försäljningsdata.



13

TESTA TESTA TESTA I VERKLIGHETEN!



14

TESTA, TESTA OCH ÅTER TESTA I VERKLIGHETEN!



Programvaror

CONTROLMASTER

🕒 Produkten utgick ur sortimentet: 2024-01-01



15



STANDARD	POPULÄRAST PLUS	PREMIUM
För dig som vill uppfylla lagar och regler och som vill ha bra grundläggande funktioner.	För dig som redan kommit långt och är redo att ta steget till de mer avancerade funktionerna.	För dig som känner att Pluspaketet inte räcker till och vill ha det där lilla extra.
Detta ingår i Dataväxt Standard ✓ Lagrings & regler ✓ Dataväxt-appen ✓ Sprutjournal Bas ✓ Obegränsat antal brukningsenheter ✓ Obegränsat antal användare ✓ Import & export till SAM Internet ✓ Tilldelningsfiler (manuellt, USB) ✓ Rapporter ✓ Tabellöversikt	Detta ingår i Dataväxt Plus ✓ Allt som ingår i Standard, och: ✓ Sprutjournal Pro™ ✓ Visualisera & analysera fältets datapunkter* ✓ Växtföljdisplaneraren* ✓ Tilldelningsfiler (maskinkoppling, CropMAP multi,*) ✓ Upp till 3 klienter ✓ Rabattierade grupputbildningar ✓ 2 tim personlig support/teknisk rådgivning	Detta ingår i Dataväxt Premium ✓ Allt som ingår i Plus, och: ✓ Strategier ✓ Obegränsad klienthantering ✓ Kostnadsfria grupputbildningar ✓ 15 tim personlig support/teknisk rådgivning
Support som ingår ✓ Kunskapsbanken, mejl, chatt, telefon och inbjudningar till utbildningar	Support som ingår ✓ Kunskapsbanken, mejl, chatt, telefon, rabatterade utbildningar och personlig support/rådgivning	Support som ingår ✓ Kunskapsbanken, mejl, chatt, telefon, kostnadsfria utbildningar och personlig support/rådgivning
2 150 KR/ÅR Tillägg: 5 KR/HA Maxpris: 10 000 KR	3 950 KR/ÅR Tillägg: 10 KR/HA Maxpris: 10 000 KR	20 000 KR/ÅR Inga tilläggskostnader
KOM IGÅNG NU!	KOM IGÅNG NU!	KOM IGÅNG NU!
JÄMFÖR PAKETEN	JÄMFÖR PAKETEN	JÄMFÖR PAKETEN

16



17



18

TACK FÖR OSS!



Mattias Andersson



0708-710017



ma@datavaxt.se

