

Hur gör man?

.....
**Att sätta rätt pris och hitta rätt
affärsmodell för sin produkt/tjänst**

Björn Lindeberg, Affärscoach, Lead Business Incubator
bjorn.lindeberg@lead.se 0733-144990

lead

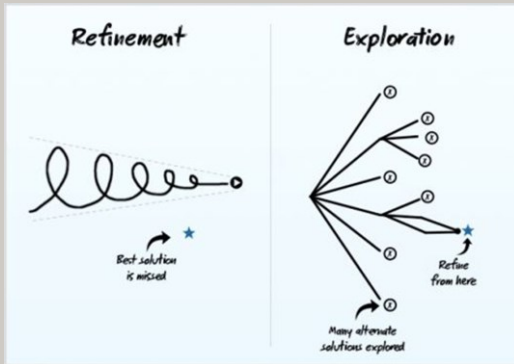
1

Rätt affärsmodell?

lead

2

Marknads-/teknikverifiering (30-50)



Utforskande, hypotesbaserat & agilt mindset

NABC/Lean Startup

1. Finns det ett behov på marknaden
2. Hur ser det behovet ut
3. Vilka är mina kunder/mitt segment
4. Vilka värden skapar jag hos kund
5. Hur ser konkurrensen ut
6. Vad/Hur skall jag paketera/bygga

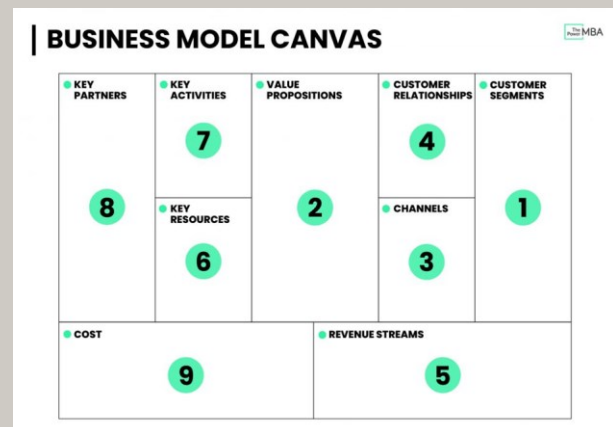


lead

3

Affärsmodellutveckling

- Starten: "problem-solution fit"
- Resan:
 - (agil) Business Model Canvas
 - Fortsatt marknadsdialog
 - Sälj PoC, pilotprojekt
 - Goto-market plan
 - Spec/bygg färdigt din MVP
- Målet: "product-market fit"
 - Vässa affärsplan
 - Sälj & leverera



lead

4

THE BITTERNESS OF POOR QUALITY
REMAINS LONG AFTER THE SWEETNESS
OF LOW PRICE IS FORGOTTEN.

Rätt pris?

lead

5

Prismodeller/-strategier

- Cost-plus
- Värdebaserad
- Konkurrentbaserat
- (Dynamisk)
- Per styck/per timme
- Funktion/projekt
- Abonnemang, t ex SaaS
- Modularisering
- Kvalitet el low-cost
- Varumärke
- Uniktet



lead

6

Ex.1: "Innovativ Maskinstartup"

- 4 x så hög produktivitet, unik, men oprövad på mogen marknad
- ~~Cost-plus är att ge bort pengar~~
- Hypotes:
 - Konsultativ personlig försäljning, hitta early adopters
 - Kundreferenser helt centrala
 - Värdebaserad prissättning där det skapade värdet "delas" med kunden!
- Hur kalkyleras värdet?
 - Sälj ett antal pilotprojekt, samla in RoI-data
 - Innan det är gjort, ta betalt på annat sätt



lead

7

Ex.2: "SaaS-bolag och Skogsjätte"

- SaaS (molntjänst)=värdebaserad prissättning
- Skogsbolaget önskar pris/ha i pilotprojekt. För tidigt att sätta pris/ha.
- Säljer åtagande/projekt på fastpris, använder egen mjukvara, RoI-analys är en del av projektet
- Tog sedan två år och många betalda kundprojekt till att hitta rätt värdebaserad prismodell



lead

8

Goda råd

- Om möjligt, sätt inte pris för tidigt
- Bygg inte fast dig i en affärsmodell för tidigt
- Sälj projekt/åtagande och använd din egen produkt i leveransen!
- Var flexibel, men prisa inte in dig eller ge bort saker
- Ha ständig dialog med kunder/marknad om värdet du levererar
- När du väl sätter PRIS, skapa gärna olika valbara moduler i ett produktsystem. Förbrukningsdel?

lead