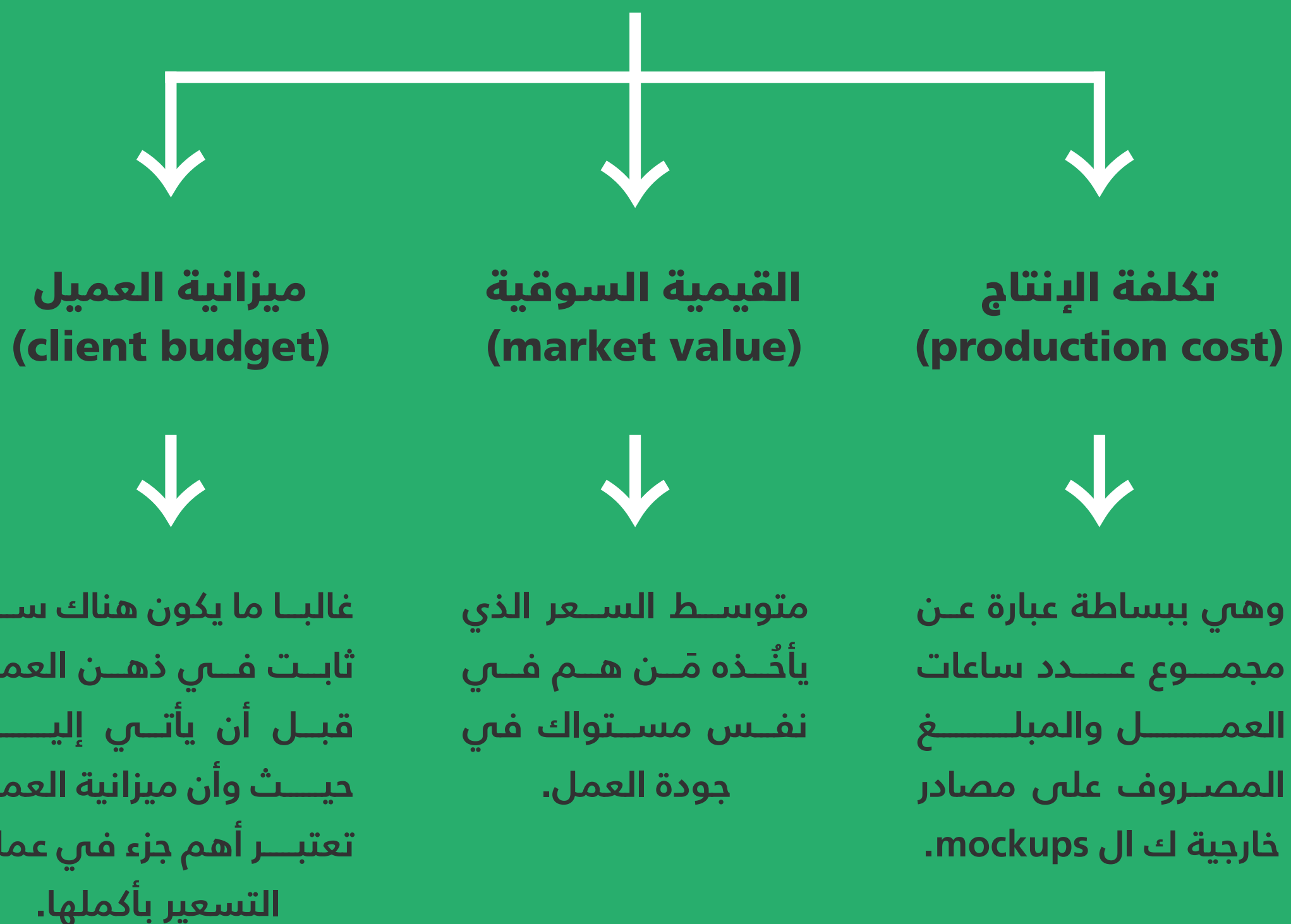


سيكولوجية التسعين



تعتمد سيكولوجية التسعير على ثلاثة عوامل أساسية وهي



حساب تكلفة الإنتاج

قبل كل شيء يلزمك تحديد مبلغ معين تريد أن تقبضه في كل ساعة عمل حيث يكون هذا المبلغ مناسب لمستواك وليكن على سبيل المثال \$50.

بعد أن قمت بتحديد سعر الساعة لديك حدد عدد الساعات التي قد تستغرقها في العمل وليكن 40 ساعة.

بعد الإنتهاء من الخطوتين السابقتين عليك تحديد مقدار المبلغ الذي يمكن أن تصرفه أثناء العمل وليكن على سبيل المثال \$300.

بعد هذا كله نقوم بالعمليات الحسابية كما هو موضح في الأسفل.

$$\left(\$50 \times 40 \right) + \$300 = \$2.300$$

↓ ↓ ↓ ↓

سعر الساعة عدد الساعات ما ستصرفه تكلفة الإنتاج
أثناء العمل

معرفة القيمة السوقية

أولاً: من خلال سؤال عملاءك السابقين الموثوقين عن تجاربهم السابقة في تصميم البروشورات -على سبيل المثال- ولنفترض أن السعر المتوسط الذي خرجت به من سؤالهم هو \$3500.

ثانياً: اسأل أصدقائك من هم في نفس مستواك على المبلغ الذي حصلوا عليه من آخر بروشور قاموا به وليكن \$3000.

ثالثاً: من خلال الأسعار الثابتة الموجودة في بعض الكتب أو المواقع وهي غالباً ما تكون مرتفعة جداً ولنفترض أنها \$4000.

رابعاً: من خلال تجاربك السابقة، فمن المفترض أن تقوم بتسجيل كل مبلغ حصلت عليه من أجل الرجوع إليه في حالة احتياجه ولنفرض أنك حصلت على \$3250 من آخر بروشور قمت بتصميمه.

من خلال هذه الأربع خطوات نستطيع القول بأن سعر تصميم البروشور يتراوح ما بين \$3000 - \$4000.

ميزانية العميل

تعتبر من أهم الأسئلة التي يجب عليك سؤالها وثقة، لأن كثير من المصممين يخافون سؤال العميل عنها ولهذا التخوف عواقبه وخيمة.

لأنك وببساطة قد تعطيه سعر أقل من ميزانيته وبهذه الطريقة ستكون أنت الخسران وبالمثل إذا كانت ميزانيته أقل من السعر المعطى له ستكون أنت الخسران لأنك أضعت وقتك في حساب سعر الخدمة.

ولتفادي هذه المشكلة يجب أن تسأله عن ميزانيته (ويفضل أن يكون آخر سؤال تسأله كي لا يشعر أنك تبحث عن المال فقط مما قد يؤثر عليك سلباً) وغالباً لا يفضل العملاء الإفصاح عن ميزانيتهم لأنهم وببساطة يريدون أن يخرجوا منتصرين وبأقل سعر ممكن أن يحصلوا عليه.

وبما أن العميل لم يفصح عن ميزانيته فهناك تكتيكات مختلفة لمعرفة ميزانية العميل بطريقة غير مباشرة ومنها مقارنة خدمة التصميم بمنتج آخر ولتسأل عميلك على سبيل المثال (ماذا لو كان هناك خيارين لشراء سيارة : الأولى من شركة BMW والأخرى من شركة TOYOTA، أيهما ستختار؟ وللعلم أن السيارتين لديهما محرك وأربع عجلات والأهم من ذلك أن كليهما يقودانك إلى مقر عملك).

من خلال رد العميل لك ستستطيع تخمين ميزانيته ولنقل أن ميزانيته \$3500.

الآن وبعدهما قمنا بتحديد سعر كلاً من الثلاثة العوامل وهي



نقوم بوضعها في جدول
كما هو موضح في 'الشريحة'
القادمة وتحديد السعر المناسب

طريقة التسعير

في حال ان كانت لديك خبرة عمل قوية وتجارب كثيرة
مع شركات عالمية, وغالباً عملاءك مستعدين لدفع
المبالغ التي تطلبها منهم دون تردد



← في حال العملاء
الصعب التعامل معهم

القيمة السوقية \$4000

\$3850

\$3700

\$3600

ميزانية العميل \$3500

\$3250

\$3000

\$2750

تكلفة الإنتاج \$2300

\$2000

← إذا كان هناك
تنافس شرس
في السوق

← **خسارة**

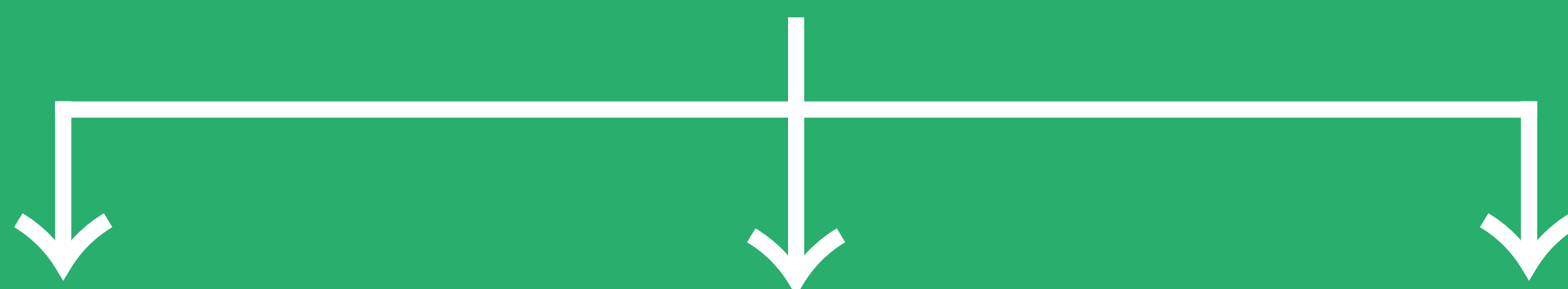
→ عندما تكون
ذو خبرة كبيره

→ إذا كنت مشغول

→ المحاولة في
تطوير عملك

→ تريد الحصول
على عمل بأي طريقة

التأكد من السعر المختار قبل عرضه للعميل عن طريق ثلاثة أسئلة



ميزانية العميل

هل حقاً هذا السعر
مناسب للعميل؟

القيمة السوقية

هل سعري في تقارب مع
ما يتقاضاه مصممون
مثلي لنفس نوع هذا العمل؟

ملاحظة:

ليس من العدل أن تقارن
نفسك بمن هم اقل أو أكثر
منك خبرة واثقان.

تكلفة الإنتاج

هل أنا مرتاح مع مبلغ
الربح الذي قمت باختياره؟

ملاحظة:

مبلغ الربح لا يشمل
تكلفة الإنتاج.



شكر خاص للكاتب والمدرّب Michael
لسمّاحه لنا بالأقتباس منه حيث وأن
تم تلخيص كل هذا من مقابلته على
قناة the futur بعنوان —————
(Price Creative Work With Confidence)

حسابات الكاتب @morejanda

تابعونا أيضاً على حساباتنا 8adasi 8adas