

5 OBSERVAÇÕES SOBRE PRECIFICAÇÃO DE AULAS PARTICULARES!

1

NICHO

Determine o seu nicho de atuação e entenda os clientes, suas necessidades, nuances, expectativas e objetivos. A precificação está muito relacionada com o nicho!

2

O VALOR AGREGADO DO SEU SERVIÇO

Tenha uma clara percepção sobre o valor que você oferece. Se você não souber o que entrega sob a ótica de valor, provavelmente seu cliente também não perceberá.

3

BENCHMARKING

Faça um benchmarking da competição. Duas observações, entretanto. A primeira é que em determinados nichos, não há competição. O segundo é que se a concorrência está em guerra de preços, eles não são uma boa referência.

4

ANCORAGEM

Se você ancorar o seu preço pura e exclusivamente por hora aula, pode ser que seu cliente fique cego ao valor que você entrega.

5

PRECIFICAÇÃO E POSICIONAMENTO

Saber que Pricing é um estratégia de marketing e um dos tradicionais 4 Ps (place, product, promotion e pricing). As vezes, ter uma precificação mais alta é algo eficiente para a penetração em determinados nichos de mercado.