

Feuille de travail sur la tarification

Une stratégie de tarification différenciée peut vous aider à augmenter vos revenus, à attirer un public plus large et à mieux répondre aux besoins de vos clients. Nous vous aiderons à mettre en place une telle stratégie afin que vos offres indiquent clairement les services que vous proposez et leur valeur ajoutée.

ÉTAPE 1

Réfléchissez à vos services

Commencez par dresser la liste de tous les services que vous pourriez proposer, y compris ceux que vous pourriez vendre de manière croisée ou groupée avec d'autres services professionnels. Pour ce faire, il peut être utile d'imaginer un client disposant d'un budget quasi illimité.

ÉTAPE 2

Créez vos forfaits

Trois est un chiffre idéal. Vous devez donc déterminer quels sont les services à inclure dans chaque offre. Veillez à ce que les choses restent simples, afin que vos clients puissent rapidement évaluer leur valeur. Il existe en fait deux stratégies différentes :

1 LES NIVEAUX DE SERVICE

Voici le modèle classique « Basique-Premium-Excellence » pour attirer différents types de clients.

- L'offre **bronze** est l'offre la plus basique, mais elle doit apporter une valeur ajoutée au client.
- L'offre **argent** comprend les modules et les extensions les plus courants (c'est généralement l'option la plus populaire).
- L'**or** est votre offre de services intégrale, qui s'adresse à des clients disposant d'un budget plus élevé.

ÉLÉMENTS

BRONZE

ARGENT

OR

Plans



Perspectives 3D



Plans de permis de construire



Plans d'aménagement paysager



Assemblage de murs



Modèles numériques



Maquettes



Dessins de construction



Images de synthèse



Rendez-vous avec les fournisseurs



Voici un exemple pour le secteur du bâtiment, mais vous pouvez l'adapter à votre activité en y intégrant des services tels que « conseil en couleur » pour les architectes d'intérieur ou encore « aménagement paysager » pour les paysagistes. En bref, toutes les catégories qui vous viennent à l'esprit.

Feuille de travail sur la tarification

Une stratégie de tarification différenciée peut vous aider à augmenter vos revenus, à attirer un public plus large et à mieux répondre aux besoins de vos clients. Nous vous aiderons à mettre en place une telle stratégie afin que vos offres indiquent clairement les services que vous proposez et leur valeur ajoutée.

2 LES ÉTAPES DE TRAVAIL

Cette méthode convient mieux aux professionnels qui organisent leurs projets en plusieurs étapes. Vous pouvez intituler vos paliers selon la phase (« conception », « avant-projet » et « construction »), puis énumérer les services auxquels les clients peuvent s'attendre pour chacune d'entre elles.

ÉTAPE 3

Tout mettre en place

Ajoutez vos services à la colonne des composants ci-dessous, puis cochez le niveau ou la phase correspondant(e).

ÉLÉMENTS	ÉTAPE 1	ÉTAPES 1 ET 2	ÉTAPES 1, 2 & 3
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Félicitations, vous venez de créer votre stratégie de tarification différenciée !

Transformez-la en un tableau facile à lire, puis enregistrez-la au format PDF pour l'envoyer à vos clients potentiels.