

Pricing & Packaging Research

****روش‌شناسی تحقیق قیمت ۱.**** ##

****رویکرد چندوجهی ۱/۱.**** ###

مصاحبه عمقی ** با ۱۵ پزشک برای درک ارزش درک‌شده **. ۱.

با ۴۰ پزشک ** Van Westendorp تست **. ۲.

محدود ** در فروش واقعی A/B آزمایش **. ۳.

تحلیل حساسیت قیمت ** بر اساس داده‌های واقعی فروش **. ۴.

****مراحل اجرا ۱/۲.**** ###

هفته ۱-۲: مصاحبه‌های کیفی **

Van Westendorp هفته ۳: تست **

کنترل‌شده A/B هفته ۴-۶: آزمایش **

هفته ۷-۸: تحلیل نتایج و تصمیم نهایی **

****نتایج تحقیقات قیمت ۲.**** ##

****مصاحبه‌های کیفی (۱۵ پزشک) ۲/۱.**** ###

****درک ارزش ۲/۲.**** ####

ارزش درک‌شده بالا: ** ۱۲ پزشک از ۱۵ ارزش ماهانه ۴۰۰ + هزار تومان را گزارش کردند ** -

مبنای ارزش: ** صرفه‌جویی زمان منشی (۲-۳ ساعت روزانه) ** -

محاسبه ذهنی پزشکان: ** "اگر منشی ۲ ساعت در روز صرفه‌جویی کند، ارزشش ۴۰۰ هزار ** -
"تومان است"

نقاط مرجع قیمتی #####

رقبای مستقیم: ** ۲۰۰-۸۰۰ هزار تومان ** ۱.

هزینه منشی: ** ۳-۴ میلیون تومان ماهانه ** ۲.

ارزش زمان پزشک: ** ۳۰۰-۵۰۰ هزار تومان به ازای هر ساعت ** ۳.

عبارات کلیدی پزشکان #####

"اگر واقعاً کار منشی را ۵۰٪ کم کند، ماهی ۵۰۰ هزار تومان می‌ارزد" -

"من برای سیستم‌های قدیمی ۵ میلیون تومان پرداخت کرده‌ام" -

"ارزشش را دارد اگر بیمارانم کمتر معترض باشند" -

** (پزشک ۴۰) Van Westendorp تست ۲/۲ ** #####

سؤالات تست #####

در چه قیمتی این سیستم "خیلی ارزان" به نظر می‌رسد؟ (شک برانگیز) ۱.

در چه قیمتی این سیستم "ارزان" به نظر می‌رسد؟ (ارزش خوب) ۲.

در چه قیمتی این سیستم "گران" به نظر می‌رسد؟ ۳.

در چه قیمتی این سیستم "خیلی گران" به نظر می‌رسد؟ ۴.

****نتایج تحلیل ******

نقطه قیمتی	مبلغ (هزار تومان)	تفسیر
نقطه خیلی ارزان	۱۵۰	زیر این قیمت، کیفیت مشکوک است
نقطه ارزان	۲۵۰	قیمت جذاب برای خریداران
نقطه گران	۵۵۰	بالای این قیمت، مقاومت شروع می‌شود
نقطه خیلی گران	۷۵۰	غیرقابل خرید برای اکثر پزشکان

هزار تومان ۳۵۰-۴۵۰: ** (OPP) منطقه قیمت بهینه ****

قیمت نقطه مطلوب: ** ۴۰۰ هزار تومان -
قیمت حداکثر درآمد: ** ۳۸۰ هزار تومان -

**** قیمت A/B آزمایش ۲/۳ ******

**** طرح آزمایش ******

قیمت ۳۰۰ هزار تومان (۱۵ مشتری) : ** A گروه -
قیمت ۴۰۰ هزار تومان (۱۵ مشتری) : ** B گروه -
قیمت ۵۰۰ هزار تومان (۱۵ مشتری) : ** C گروه -
دوره: ** ۶۰ روز -
، نرخ نگهداشت CAC متغیرها: ** نرخ تبدیل، ** -

*** A/B: نتایج آزمایش ***

گروه	A (۳۰۰) معیار	B (۴۰۰) گروه	C (۵۰۰) گروه
	-----	-----	-----
نرخ تبدیل	۴/۸٪	۴/۱٪	۲/۹٪
هزار	۳۹۰ هزار	۵۸۰ هزار	۳۲۰
نگهداشت ماه	۸۸٪	۹۲٪	۸۹٪
نگهداشت ماه	۸۵٪	۹۰٪	۸۷٪
درآمد سرانه	۴/۳۵M	۴/۳۲M	۲/۶۴

*** تحلیل نتایج ***

۱. (۴۰۰ هزار) بهترین تعادل B گروه

(۴/۱٪) نرخ تبدیل قابل قبول -

معقول (۳۹۰ هزار) CAC -

نگهداشت بالا (۹۰٪ ماه دوم) -

درآمد سرانه خوب (۴/۳۲ میلیون) -

۲. (۳۰۰ هزار) A گروه

نرخ تبدیل بالا اما نگهداشت پایین تر -

درآمد سرانه پایین تر -

۳. (۵۰۰ هزار) C گروه

نرخ تبدیل بسیار پایین -

بالا CAC -

B درآمد سرانه مشابه گروه -

****تحلیل داده‌های واقعی فروش ۲/۴**** ###

****۶ ماه داده واقعی**** ####

| نگهداشت ماه ۶ | CAC | قیمت آزمایشی | تعداد فروش | درآمد کل |

|-----|-----|-----|-----|-----|

| ۸۰٪ | ۲۱۰ | M(تخفیف) | ۸ | ۹/۶ | ۲۰۰ |

| ۸۲٪ | ۳۲۰ | M | ۲۱/۶ | ۱۲ | ۳۰۰ |

| ۸۷٪ | ۳۸۰ | M | ۳۱/۵ | ۱۵ | ۳۵۰ |

| ۹۱٪ | ۴۱۰ | M | ۱۶/۸ | ۷ | ۴۰۰ |

****یافته کلیدی**** ####

منحنی تقاضا: ****کشش قیمتی حدود ۱/۲- (هر ۱۰٪ افزایش قیمت، تقاضا ۱۲٪ کاهش)**** -

نقطه بهینه: ****۳۵۰ هزار تومان (تعادل بین حجم و حاشیه)**** -

اثر کیفیت: ****قیمت بالاتر → نگهداشت بهتر**** -

****طراحی بسته‌بندی نهایی ۳**** ##

**** (Basic) بسته پایه ۳/۱ **** ###

قیمت: ** ۳۵۰ هزار تومان ماهانه **

**** ویژگی های اصلی ****

- نوبت دهی آنلاین و تلفنی -
- نمایش وضعیت لحظه ای -
- اطلاع رسانی پیامکی -
- گزارش های ماهانه -
- پشتیبانی ساعات اداری -

هدف: ** ۶۰٪ مشتریان **

"تبیین ارزش: ** صرفه جویی ۲ ساعت زمان منشی روزانه **"

**** (Professional) بسته حرفه ای ۳/۲ **** ###

قیمت: ** ۵۰۰ هزار تومان ماهانه **

**** ویژگی های اضافی ****

- اپلیکیشن اختصاصی بیمار -
- گزارش های تحلیلی پیشرفته -
- یکپارچه سازی با سیستم های دیگر -
- (۹-۲۱) پشتیبانی اولویت دار -
- آموزش ماهانه -

هدف: ** ۳۰٪ مشتریان **

'تبیین ارزش: ** "مدیریت کامل و داده‌محور مطب **'

*** (Enterprise) بسته سازمانی. **۳/۳

قیمت: ** مذاکره‌ای (۷۰۰+ هزار تومان) **

ویژگی‌ها: **

سفارشی‌سازی کامل -

پشتیبانی اختصاصی -

توسعه ویژگی‌های درخواستی -

آموزش نامحدود -

هدف: ** ۱۰٪ مشتریان (کلینیک‌های بزرگ) **

*** و ریزش CAC تحلیل تأثیر قیمت بر. **۴

*** CAC رابطه قیمت و. **۴/۱

*** داده‌های مشاهده‌شده ***

هزار ۲۱۰ CAC = قیمت: **۲۰۰ -

هزار ۳۲۰ CAC = قیمت: **۳۰۰ -

هزار ۳۸۰ CAC = قیمت: **۳۵۰ -

هزار ۴۱۰ CAC = قیمت: **۴۰۰ -

هزار ۵۸۰ CAC = قیمت: **۵۰۰ -

***تحلیل**

با قیمت افزایش می‌یابد: ** اما نه به صورت خطی CAC ** ۱.

CAC: ** نسبت قیمت به ** ۲.

- ۲۰۰: ۰/۹۵

- ۳۰۰: ۰/۹۴

- ۳۵۰: ۰/۹۲

- ۴۰۰: ۰/۹۸

- ۵۰۰: ۰/۸۶

۳. بهینه: ** قیمت ۴۰۰ بهترین نسبت ** (۰/۹۸)

*** (Churn) رابطه قیمت و ریزش ۴/۲ **

*** داده‌های نگهداشت **

| قیمت | ماه ۱ | ماه ۳ | ماه ۶ | دلیل اصلی ریزش |

| ----- | ----- | ----- | ----- | ----- |

| "ارزش کم می‌بینیم" | ۸۰٪ | ۸۳٪ | ۸۸٪ | ۲۰۰ |

| مسائل فنی | ۸۲٪ | ۸۵٪ | ۹۰٪ | ۳۰۰ |

| بسته شدن مطب | ۸۷٪ | ۸۹٪ | ۹۳٪ | ۳۵۰ |

| عوامل خارجی | ۹۰٪ | ۹۱٪ | ۹۴٪ | ۴۰۰ |

| قیمت بالا | ۸۵٪ | ۸۸٪ | ۹۱٪ | ۵۰۰ |

بینش‌ها

قیمت پایین‌تر = نگهداشت پایین‌تر: **مشتريان ارزش کم‌تری درک می‌کنند** ۱.

قیمت متوسط = نگهداشت بهینه: **۳۵۰-۴۰۰ هزار تومان** ۲.

قیمت بالا = ریزش ناشی از قیمت: **مشتريان حساس به قیمت ریزش می‌کنند** ۳.

LTV** اثر قیمت بر ۴/۳***

LTV:*** محاسبه***

| LTV:CAC | LTV | قیمت | درآمد ماهانه | طول عمر (ماه) |

| ----- | ---- | ----- | ----- | ----- |

| ۹/۵ | ۲'۰۰۰ | ۱۰ | ۲۰۰ | ۲۰۰ |

| ۹/۲ | ۲'۹۴۰ | ۹/۸ | ۳۰۰ | ۳۰۰ |

| ۹/۶ | ۳'۶۴۰ | ۱۰/۴ | ۳۵۰ | ۳۵۰ |

| ۱۰/۷ | ۴'۴۰۰ | ۱۱ | ۴۰۰ | ۴۰۰ |

| ۸/۲ | ۴'۷۵۰ | ۹/۵ | ۵۰۰ | ۵۰۰ |

تحلیل

قیمت ۴۰۰ (نسبت ۱۰/۷) LTV:CAC:*** بهینه** -

بالا CAC قیمت ۵۰۰ اما با LTV:*** بالاترین** -

تعادل: ** قیمت ۴۰۰ بهترین ترکیب ** -

** سیاست تخفیف و حفظ حاشیه سود ۵ ** ##

** ساختار تخفیف ۵/۱ ** ###

** تخفیف های مبتنی بر رفتار ** ####

** تخفیف تعهد بلندمدت ۱ **

پرداخت ۳ ماهه: بدون تخفیف -

پرداخت ۶ ماهه: ۵٪ تخفیف -

پرداخت سالانه: ۱۰٪ تخفیف -

** تخفیف معرفی ۲ **

معرفی یک مشتری موفق: ۵٪ تخفیف ماه جاری -

معرفی دو مشتری: ۱۰٪ تخفیف ماه جاری -

حداکثر تخفیف: ۱۵٪ -

** تخفیف حجمی ۳ **

کلینیک های ۳+ پزشک: ۱۰٪ تخفیف -

کلینیک های ۵+ پزشک: ۱۵٪ تخفیف -

** محافظت از حاشیه سود ۵/۲ ** ###

****حداکثر تخفیف ترکیبی***** #####

سقف کلی: ****۲۵٪ تخفیف**** -

محاسبه: ****سالانه (۱۰٪) + معرفی (۱۰٪) + حجمی (۵٪) = ۲۵٪**** -

****قوانین تخفیف***** #####

۱. ****عدم تجمع خودکار: نیاز به تأیید مدیر فروش****

۲. ****محدودیت زمانی: تخفیف‌ها فقط برای دوره جدید****

۳. ****عدم تمدید خودکار: نیاز به مذاکره مجدد****

****اثر تخفیف بر حاشیه سود ۵/۳***** #####

****تحلیل حاشیه***** #####

سناریو	قیمت پایه	تخفیف	قیمت نهایی	حاشیه سود	اثر بر نگهداشت
بدون تخفیف	۳۵۰	۰٪	۳۵۰	۷۵٪	پایه
سالانه	۳۵۰	۱۰٪	۳۱۵	۷۳٪	۵٪+ نگهداشت
سالانه + معرفی	۳۵۰	۲۰٪	۲۸۰	۶۸٪	۸٪+ نگهداشت
حداکثر	۳۵۰	۲۵٪	۲۶۲	۶۵٪	۱۰٪+ نگهداشت

****استراتژی***** #####

- نه کاهش قیمت **:LTV تخفیف‌ها برای افزایش ** -
- متمرکز بر نگهداشت: ** تخفیف برای مشتریان وفادار ** -
- اجتناب از جنگ قیمت: ** رقابت بر اساس ارزش، نه قیمت ** -

تصمیمات نهایی قیمت‌گذاری. ۶ ##

قیمت‌های نهایی. ۶/۱ ###

قیمت‌گذاری رسمی ####

- پایه: ** ۳۵۰ هزار تومان ماهانه ** -
- حرفه‌ای: ** ۵۰۰ هزار تومان ماهانه ** -
- سازمانی: ** مذاکره‌ای (۷۰۰+ هزار تومان) ** -

توجیه اقتصادی ####

۱. حاشیه سود ناخالص: ** ۷۵-۸۰% **.
۲. هدف: ** زیر ۴۰۰ هزار تومان CAC **.
۳. هدف: ** بالای ۳/۵ میلیون تومان LTV **.
۴. هدف: ** بالای ۸ CAC:LTV نسبت **.

انتظارات از قیمت جدید. ۶/۲ ###

پیش‌بینی عملکرد ####

نرخ تبدیل: ** ۳/۵-۴٪ (کمی کاهش) ** ۱.

هزار تومان ۳۸۰-۴۲۰ CAC: ** ۲.

نگهداشت ماه ۶: ** ۸۵-۹۰٪ ** ۳.

درآمد ماهانه مشتری: ** ۳۵۰ هزار تومان ** ۴.

ریسک‌ها و مدیریت ** #####

ROI ریسک کاهش تقاضا: ** پاسخ: تأکید بر ارزش و ** ۱.

ریسک رقابت قیمتی: ** پاسخ: رقابت بر اساس کیفیت و پشتیبانی ** ۲.

ریسک نارضایتی مشتریان قدیمی: ** پاسخ: قیمت قدیمی برای ۶ ماه حفظ شود ** ۳.

برنامه نظارت و تنظیم ۶/۳ ** #####

نظارت ماهانه ** #####

تحلیل نرخ تبدیل ** بر اساس قیمت ** ۱.

واقعی CAC محاسبه ** ۲.

ها Cohort بررسی نگهداشت ** ۳.

تحلیل رقابتی قیمتی ** ۴.

معیارهای تنظیم قیمت ** #####

کاهش قیمت اگر: ** نرخ تبدیل زیر ۲/۵٪ برای ۳ ماه ** ۱.

افزایش قیمت اگر: ** نرخ تبدیل بالای ۵٪ و نگهداشت بالای ۹۰٪ ** ۲.

تغییر بسته‌بندی اگر: ** تقاضا برای یک بسته خاص کم باشد ** ۳.

****نتیجه‌گیری. ۷** ##**

****بینش‌های کلیدی. ۷/۱** ###**

۱. ارزش درک‌شده بالا است: **پزشکان تا ۵۰۰ هزار تومان ارزش قائلند**.
۲. قیمت بر نگهداشت اثر مثبت دارد: **مشتریان با قیمت بالاتر بیشتر می‌مانند**.
۳. بهترین نقطه: **۳۵۰-۴۰۰ هزار تومان (تعادل تقاضا و سود)**.

****تصمیمات مبتنی بر داده. ۷/۲** ###**

۱. Van Westendorp + A/B بر اساس **قیمت پایه ۳۵۰ هزار تومان**.
۲. بسته‌بندی ۳ لایه ** (پایه، حرفه‌ای، سازمانی)**.
۳. تخفیف‌های محدود و کنترل‌شده ** (حداکثر ۲۵٪)**.

****انتظارات کسب‌وکار. ۷/۳** ###**

- درآمد ماهانه مشتری: **۳۵۰ هزار تومان** -
- حاشیه سود ناخالص: **۸۰٪-۷۵** -
- ۹-۱۱ LTV:CAC: **نسبت** -
- پایداری مالی: **تضمین شده با این ساختار قیمت** -

قیمت‌گذاری نهایی مبتنی بر داده است، نه حدس. هر تصمیم‌آتی نیز بر اساس معیارهای عملکرد **تنظیم خواهد شد**.