**国泰安产品定价报价评审委员会工作指引V1.0**

应公司战略要求，为更好的规范集团产品定价、报价，保证项目最终成交利润，特成立“国泰安产品定价报价评审委员会”，主要评审集团自研产品定价、产品项目报价的合理性、规范性、有效性，确保项目利润。

**一、组织架构说明**



注：各评审小组可根据具体产品领域不同增加3~4名专业领域评审成员

**二、评审原则说明**

1. 定价评审原则

* 成本因素：可综合考虑开发成本、预计推广成本、预计实施成本等
* 市场因素：可综合考虑市场容量、3年内GTA预计市场比重、竞品价格（市场价，成交价）、成本回收周期（非硬件）、预期利润率、市场需要迫切度等
* 项目因素：可综合考虑客户可接受的价格区间、已签约项目数量、意向项目数量等

|  |  |
| --- | --- |
| **产品类型** | **定价评审因素/定价策略** |
| 自研软件 | * 1. 产品总成本（研发、安装部署、人力、插件、实施运维等成本）   2. 软件本身的价值（是否抓住客户痛点？全部/部分解决客户痛点？解决后给客户带来的价值收获是什么？）   3. 同类产品市场价格（竞品公司价格）   4. 产品的稀缺性和市场容量 |
| 自研硬件 | 利润最大化，产品定价=产品总成本/（1-预期毛利率）。成本包括材料费、管理费、折旧费、实施人工成本、税费等 |
| 自研资源 | 对于自研的资源类产品，可分为两大类：   1. 教学资源类（课件、ppt、教案等常规教学资源，整合为主，稍微加工即可售卖） 2. 创新型资源类（资源情景化、互动性强、非常符合职业教育特点的资源）   建议：根据资源的难易程度、专业性强度、市场稀缺性等综合考虑定价 |

2、报价评审原则

自研产品原则上按照产品定价的7~9折报价，如因特殊情况需低于五折成交，需报陈老师特殊审批（产品分类及相关评审原则说明如下表所示）。原则上需严格执行，销管中心做好把控。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **产品类型** | **项目内容** | **评审原则** |
| 自研软件 | 自研软件、信息化产品； | 以定价的7~9折报价，如低于定价5折成交，需报陈老师特殊审批 |
| 自研硬件 | 自研教育装备产品。 | 以定价的7~9折报价，如低于定价5折成交，需报陈老师特殊审批 |
| 外购集成类 | 代理软件；  标准硬件（大屏、电脑、投影仪等）；  代理硬件装备（非标准化、专业/特殊硬件设备等）；  代理培训；  装修项目。 | 销售毛利率如低于25%，需向陈老师特殊审批  单项毛利率建议最低要求：  代理软件——25~30%  代理硬件装备——25~30%（根据种类确定）  标准硬件——10~20%（根据种类确定）  代理培训——30-40%（根据项目内容确定）  装修项目——20% |
| 咨询及个性服务类 | 咨询服务、顶层设计、课题研究规划类；  校园文化、品牌宣传类；  核心培训、会议论坛类；  个性化开发项目、教材及课程资源开发类。 | 销售毛利率如低于40%，需报陈老师特殊审批 |

**三、评审流程说明**



* 事业部专家顾问依据产品定价，结合客户预算和实际需求，进行项目报价（自研产品一般为定价的7~9折），出具《项目报价方案》初稿，并经事业部群专家顾问负责人审核通过后方可发送至销售经理。
* 销售经理将审核通过后的《项目报价方案》提交给客户，并就项目报价进行磋商，磋商价格如有下调，须经销售部经理审核，确保拟成交价不低于最低成交价，如低于则需销售经理提报给董事长审批，批复后方可执行招投标和签单流程。
* 销管中心招投标管理部和合同管理部须严格按照各类产品评审原则进行最后把关，确保项目利润率。
* 国泰安产品定价报价审核委员会对整个过程随时抽检，如发现操作过程违背评审原则，上报董事长决策。如发现定价不合理，则组织进行定价的新一轮评审。