

Techniki obrony ceny

Specyficznym obszarem są zagadnienia związane z ceną BNI. Czasami pojawiają się tutaj pytania czy wątpliwości. Obiekcjom związanym z ceną BNI poświęciliśmy tę część.

Techniki obrony ceny są wykorzystywane wtedy, gdy klient pyta o czynnik cenowy, np. „Dlaczego tak drogo”, „Na co idą te pieniądze”, „To wysoka cena za spotkania”, „Jestem w innej organizacji, w której cena wynosi 3000 PLN” itp. Mogą również pojawić się historyczne nawiązania typu „kiedyś BNI kosztowało 3000 PLN”. Poniższe techniki i przykładowe wypowiedzi pokazują różne kierunki.

Dopasuj do klienta, sposobu jego komunikacji oraz tego, co dla niego może być ważne i co myślisz, że powinien usłyszeć. Eksperymentuj, zbieraj doświadczenia, aż poczujesz się bardzo pewnie. BNI to naprawdę jedna z najlepszych inwestycji, jaką może poczynić świadomy właściciel firmy, żeby rozwinąć siebie i biznes.



Przykładowe techniki obrony ceny:

Przez pokazanie wartości

Jeżeli weźmiesz pod uwagę to, że na tę usługę składa się dostęp do blisko 50 spotkań w roku, możliwość wejścia na każde spotkanie BNI w Polsce, możliwość odwiedzania BNI na całym świecie, dostęp do platformy, dzięki której możesz wyszukać i skontaktować się z czterech miliona Członków z całego świata, dostęp do zamkniętych Grup Facebookowych, szkolenia z rekomendacji niedostępne nigdzie indziej na rynku, opiekę dyrektora BNI, dostęp do specjalnych wydarzeń BNI i sporo innych rzeczy, nie uważam, żeby ta kwota była wygórowana, wręcz przeciwnie.

Bezpośrednio - bo tak

Na tyle BNI wyceniło tę usługę, bo uważa, że jest warta znacznie więcej.

Przez porównanie do czyjejs firmy

Podobnie jak u Ciebie w firmie - BNI ma również koszty - wynagrodzenia, koszty utrzymania biur, licencje, rozwój, podatki, a na końcu również zysk.

Przez porównanie do innych produktów lub usług, które przedsiębiorca może nabyć:

Możesz złożyć kilka z poniższych wybierając te, które najbardziej trafiają do osoby, z którą rozmawiasz.

Porównanie do organizacji spotkań dla klientów:

Jeżeli chciałbyś zaprosić swoich klientów lub kontrahentów na spotkanie biznesowe podobnej klasy, w podobnym miejscu, to organizacja tego wyniosłaby Cię znacznie więcej. Sala, catering, zapewnienie minimum logistycznego dla hotelu - to wszystko Cię nie dotyczy. Tutaj możesz zapraszać swoich partnerów bez całej otoczki organizacyjnej, a dodatkowo dostają wartość w postaci Grupy kilkudziesięciu przedsiębiorców, z którymi mogą zrobić biznes.

Porównanie do kosztu pozyskania klientów przed firmę zewnętrzną

Jeżeli porównasz to do kosztu pozyskania klienta, to okazuje się, że jest to bardzo tanio. Ile musisz zapłacić firmie zewnętrznej albo ile wyniesie prowizja dla handlowca za pozyskanie klienta? Profesjonalne firmy, które zajmują się pozyskiwaniem kontraktów na zlecenie, wybierają organizacje, z którymi pracują. Zazwyczaj przed rozpoczęciem współpracy pobierają sporą opłatę początkową a dodatkowo solidne success fee. Tutaj płacisz jednorazowo i masz dostęp do całej platformy. Sam oszacuj, ile jesteś w stanie zrobić w rok mając, do dyspozycji takich ludzi i nasz model.

Porównanie do kosztu handlowca

Jeżeli porównasz to do kosztu pozyskania klienta przez handlowca, to okazuje się, że jest bardzo tanio. Dobry handlowiec, nie ważne czy znajdziesz go sam, czy zapłacisz firmie rekrutacyjnej, w zależności od branży otrzymuje 5-15 tysięcy podstawy na rękę. Do tego sprzęt, samochód służbowy, koszty comiesięcznego działania. Musi z nimi pracować ktoś kompetentny żeby przynosił konkretne wyniki.

W praktyce co drugi, co trzeci zarabia na sobie i zostaje w firmie.

W porównaniu do takich kosztów pozyskanie klientów przez BNI nie jest wcale drogie. Oszacuj sam, ile jesteś w stanie zrobić w rok, mając do dyspozycji takich ludzi i nasz model.

Porównanie do poznania kilkuset właścicieli firm

Jeżeli chciałbyś porównać koszt przystąpienia i uczestnictwa w BNI do kosztu poznania kilkuset właścicieli firm podobnej skali do Twojej, czasami większych, to jak w ogóle zacząłbyś szukać czegoś podobnego? Gdzie poznasz około 300 właścicieli firm rocznie - tyle odwiedza Grupy BNI - ktoś Cię im przedstawi, ktoś ich zaprosił, najczęściej zna ich biznes, wie w czym są mocni, czego potrzebują, od razu jesteś z tymi osobami na „Ty”. Ile warta jest jedna taka relacja, jeżeli dobrze ją wykorzystasz? A dziesiątki? A setki?

Porównanie do kosztów szkoleń z networkingu

Jeżeli chciałbyś nauczyć się profesjonalnie networkingu: jak się prezentować na spotkaniach, jak rozmawiać na konferencjach, wydarzeniach, jak robić spotkania 1 na 1 z potencjalnymi partnerami, jak budować relacje, jak poznawać nowe osoby, czyli jak robić skuteczny, profesjonalny networking biznesowy, to gdzie byś poszedł? Jakie szkolenie kupić? Ile by kosztowało? Powiem Ci, że ciężko stwierdzić, bo nie ma takich szkoleń. Nie ma szkoleń prowadzonych przez praktyków, potwierdzonych przykładami tysięcy ludzi na całym świecie, jak robić skuteczny networking. A w BNI są i są gratis dla Członków - na żywo w regionach, online poprzez webinary oraz na platformie e-learningowej, gdzie możesz odtworzyć je w każdej chwili i w każdym miejscu. Nie ma innej organizacji, która ma taką wiedzę nt. świadomego budowania swojego otoczenia biznesowego, skutecznego networkingu i rekomendacji.

Porównanie do kosztów doradców

Jeżeli pomyślisz o rzeczach, które w tym roku Cię czekają, decyzjach, które będziesz musiał podjąć, i doradcach, których do tego potrzebujesz, okaże się to całkiem pokaźnym kosztem. W BNI masz dostęp do praktyków biznesu, osób prowadzących firmy. Czasami ktoś będzie wiedział, jak rozwiązać dany problem, bo już to zrobił. Czasami ktoś popełnił błąd i powie Ci, czego nie robić, czasami ktoś będzie ekspertem, a czasami po prostu „zderzasz myśli” z mądrymi osobami z biznesu i rozwiązanie się pojawia. Ciężko wycenić coś takiego na rynku, ale gdy popatrzymy po stawkach sensownych doradców biznesowych, prawdziwych specjalistów, to zaczynają się od 1000 PLN za godzinę.

Dostępu do e-learningu

Jeżeli rozwój jest dla Ciebie ważny i stawiasz na umiejętności miękkie, to wiesz, że networking jest jedną z umiejętności przyszłości. Praca w zespołach, liderstwo, budowanie partnerstw w dzisiejszym, szybko zmieniającym się świecie, jest kluczowa. Coraz rzadziej słyszy się o dużych sukcesach będących dziełem jednej osoby, teraz liczą się zespoły.

Jeżeli chciałbyś znaleźć kurs online z networkingu biznesowego, prowadzony przez praktyków, okraszony przykładami, profesjonalnie zrealizowany, ile by kosztował? Czy dawałby realne narzędzia oraz konkretne wskazówki, co zrobić, żeby networking przynosił efekt? W BNI masz dostęp do kursów, które możesz otworzyć w każdej chwili - przygotowanych w 6 najważniejszych obszarach takich jak, np.: jak się zaprezentować

w networkingu, jak rozpoczynać rozmowę czy rozmawiać na konferencjach, szkoleniach, jak rozmawiać 1 na 1 i wiele innych. Oprócz tego regularnie organizowane są webinary, na których trenerzy BNI oraz Członkowie - przedsiębiorcy dzielą się dobrymi praktykami z różnych obszarów networkingu.

Porównanie do kosztów szkolenia z networkingu

Jeżeli rozwój jest dla Ciebie ważny i stawiasz na umiejętności miękkie, to wiesz, że networking jest jedną z umiejętności przyszłości. Praca w zespołach, liderstwo, budowanie partnerstw w dzisiejszym szybko zmieniającym się świecie jest kluczowa. Coraz rzadziej słyszy się o dużych sukcesach będących dziełem jednej osoby - teraz liczą się zespoły.

Jeżeli chciałbyś znaleźć szkolenie z networkingu biznesowego, prowadzone przez praktyków, okraszone przykładami, profesjonalnie zrealizowane, poparte wiedzą i doświadczeniami, ile by kosztowało? Czy dawałby realne narzędzia? Rzeczy, które się robi, żeby networking przynosił efekt? W BNI organizowane są takie szkolenia w 6 najważniejszych obszarach takich jak np. jak się zaprezentować w networkingu, jak rozpoczynać rozmowę czy rozmawiać na konferencjach, szkoleniach, jak rozmawiać 1 na 1 i wiele innych. Oprócz regularnych szkoleń na żywo prowadzonych przez trenerów, na których również Członkowie BNI - przedsiębiorcy dzielą się przykładami i dobrymi praktykami, są również szkolenia i warsztaty online. Nie wiem, czy znajdziesz dobre szkolenie z networkingu biznesowego w Polsce, wiem, że nikt nie ma w tym temacie takiego doświadczenia i takiej wiedzy jak BNI. Zakładając, że udałoby Ci się kogoś znaleźć, ile kosztuje dobre szkolenie? 5 - 10 tysięcy za dzień? Plus koszty hotelu dojazdów (jeżeli dotyczą). Porównując do tylko jednego dnia szkoleniowego, BNI nie wydaje się takie drogie.

Przez rozbicie kosztów i pokazanie składowych ceny (niepolecane)

Część pieniędzy wędruje do centrali w Stanach Zjednoczonych za dostęp do całego świata, część do centrali w Warszawie za dostęp do całej Polski, część zostaje w regionie, z czego utrzymujemy cały zespół i pokrywamy wszystkie koszty - biuro, sprzęt itp. To co zostaje, to jak w każdej firmie - zysk.

Dostępu do ludzi w innych miastach itp.

Jeżeli chciałbyś znaleźć partnerów - np. podwykonawców z Twojej branży albo rzetelnego dostawcę, to ile czasu Ci to zajmie? Jakim to będzie kosztem? W BNI możesz to zrobić praktycznie od ręki. W każdym miesiącu łatwo dotrzeć do osób z rozmaitych branż i zweryfikować rzetelność osób będących w BNI.

Poprzez porównanie do innych organizacji w ramach Grupy kapitałowej BNI Polska

Wiem, że 10 tysięcy to nie jest wygórowana kwota za to co oferujemy. Za bardzo podobny zestaw wartości, tylko z dostępem do trochę większych firm Członkowie BNI+ płacą 100 tysięcy, a Członkowie Corporate Connections 269 tysięcy. Nie mówię nawet o Członkach Corporate Connections+, gdzie składka wynosi pół miliona. Dobrze zorganizowany networking, właściwe kontakty, ludzie podobni do Ciebie, z podobnymi wyzwaniami i osiągnięciami, wiedza i system, jak z tego korzystać, są warte znacznie więcej niż cena Członkostwa BNI.

Poprzez porównanie do innych organizacji w PL

Znam organizacje za 3 tysiące, znam takie za 10 tysięcy, takie za 100 tysięcy, 250 tysięcy, 100 tysięcy euro i wiem, że BNI daje jeden z absolutnie najlepszych stosunków ceny do możliwości.

Poprzez powiedzenie, że jest to koszt kwalifikowalny

Pamiętaj, że to koszt w pełni kwalifikowany. Z automatu odpada 19% podatku dochodowego.



Poprzez rozłożenie na miesiące

Jeżeli wydaje Ci się, że to dużo, to spójrz na to tak: 10 tysięcy podzielone na 12 miesięcy to 833 złote, minus podatek dochodowy to 675 złotych miesięcznie. Co zrobisz w firmie za 675 złotych miesięcznie? Zatrudnisz przyzwoitego doradcę na jedną godzinę? Wydrukujesz 1000 ulotek? Kupisz torbę na laptopa i myszkę dla pracownika, żeby poszedł szukać klientów?

Poprzez porównanie do reklamy

Naprawdę uważasz, że to drogo? Powiedz mi proszę, jaką reklamę możesz mieć za kilkaset złotych miesięcznie, która będzie skuteczniejsza niż Twój kontakt z kilkudziesięcioma konkretnymi właścicielami firm, którzy chcą Ci pomóc?

Zaprojektowanie ulotek kosztuje teraz od 500-2000 złotych, druk powiedzmy tysiąc, co zrobisz z tymi ulotkami? Położysz w firmie? Wyślesz pocztą? Reklama w internecie? Co możesz zrobić za 800 złotych miesięcznie?

Nie mówię, że to są złe metody - ale wiem, że w przełożeniu na wydaną złotówkę, nie znam potencjalnie skuteczniejszej metody na rozwój firmy niż BNI, w której dodatkowo, rozwija się właściciel.



Poprzez ćwiczenie „Ile wart jest dla Ciebie dobry klient”

- Zapytaj, ile „dobry klient” zostawia w firmie pieniędzy.
- Zapytaj ilu takich klientów ma kandydat.
- Zapytaj, czy jeżeli miałby jednego, dwóch dodatkowych, to wydatek na BNI - pieniądze oraz czas wielokrotnie by się zwróciły?
- Zapytaj, jak często taki klient się zdarza - raz na 20 rozmów, raz na 100?

Wytłumacz że w BNI działamy precyzyjnie - nie musimy rozmawiać z setką osób, by znaleźć „tego jednego”. Możemy precyzyjnie poprosić Członków o pomoc w dotarciu do konkretnych firm i osób.

Poprzez pytanie „Ile warte jest dla Ciebie znalezienie wspólnika”

Wspomniałeś, że szukasz wspólnika. Ile może być dla Ciebie warte znalezienie właściwej osoby? Jaką oszczędnością może być uniknięcie błędu? Pewnie ciężko znaleźć kogoś odpowiedniego, kto będzie miał nie tylko wiedzę, ale też będziesz mieć do niego zaufanie.

Najlepiej byłoby, gdybyś mógł wcześniej sprawdzić tę osobę w działaniu. To właśnie możesz zrobić w BNI, rozglądając się za kluczowymi partnerami, potencjalnymi wspólnikami.

Poprzez porównanie 1

Można mieć samochód za 50 tysięcy i można mieć taki, który kosztuje 500 tysięcy. Oboma z nich dojedziesz z punktu A do punktu B, ale będą się od siebie różnić. Totalnie nie ma wstydu w jeździe samochodem za 50 czy nawet 15 tysięcy, ale zazwyczaj nie jest to rzecz którą się chwali się. To jest ta różnica.

Poprzez porównanie 2

To tak jak z każdą usługą. Możesz wziąć doradcę podatkowego „z najniższej półki”, ale jest ryzyko, że nie zrobi tego co ten dwukrotnie droższy.

Poprzez porównanie 3

Można jechać na wakacje za 5 tysięcy i za 40 tysięcy. Teoretycznie w folderze reklamowym biura podróży będą wyglądać podobnie. W praktyce, to nie będzie to samo.

Poprzez porównanie 4

Jeżeli weźmiesz jakąś ważną dla Ciebie w życiu rzecz - na przykład Twoje zdrowie czy rodzinę, to nie chcesz na tym oszczędzać. Na przykładzie zdrowia - jeżeli miałbyś 100% pewności, że kupienie i użycie pewnych rzeczy sprawi, że będziesz żył w dobrym zdrowiu znacznie dłużej, to zrobisz wszystko, żeby to kupić - prawda? Niektórzy nawet mówią, że nie stać ich, żeby nie inwestować w zdrowie.

Podobnie jest z Twoim rozwojem - po prostu nie ma co na tym oszczędzać. Daję Ci prawdopodobnie najlepsze - nie znam lepszego, zapewne nie najtańsze - narzędzie do rozwoju Ciebie jako właściciela firmy oraz Twojego biznesu przez networking. Wolisz szukać czegoś tańszego lub zastanawiać się „dlaczego tak drogo”, czy wykorzystać tę możliwość do maksimum?

Poprzez wybicie punktu równowagi (technika aikido + komunikacja „za plecy”)

Oczywiście, może to wydawać się sporą inwestycją i nie każdą firmę na nią stać. BNI jest dobre dla właścicieli firm na odpowiednim etapie i tylko takie będą w stanie nie tylko ponieść koszt, ale też wykorzystać BNI. Jeżeli dla firmy 10 tysięcy to dużo, to musi przed przystąpieniem do BNI popracować nad innymi rzeczami.

Poprzez wybicie punktu równowagi 1

Jeżeli nie wiesz, jak wykorzystać kontakty do ludzi, do których mamy dostęp oraz jak wykorzystać oferowaną wiedzę największej i najsukuteczniejszej organizacji networkingowej na świecie, to na pewno nie jest wartością dla Ciebie 10 tysięcy. Na Twoim miejscu nie wydałbym złotówki.

Poprzez wybicie punktu równowagi 2

A ile jest dla Ciebie wart święty spokój i bezpieczeństwo, że jak coś się stanie, zawsze masz się do kogo zwrócić?

Poprzez wybicie punktu równowagi 3

A ile jest dla Ciebie wart przyjaciel na całe życie, którego możesz tu poznać?

Poprzez wybicie punktu równowagi 4

Nie musisz wydawać pieniędzy na rozwój. Nie każdy musi prowadzić firmę.

Poprzez wybicie punktu równowagi 5

Nie musisz wydawać pieniędzy na networking, może samemu też jakoś uda Ci się przetrwać w dzisiejszych czasach.

Poprzez wybicie punktu równowagi 6

Zdradzę Ci w sekrecie - taniej nie będzie.