

WWW.PRICEBEAM.COM.BR



PREÇO CERTO
DE FORMA
FÁCIL

 Price Beam



ELIMINANDO AS DÚVIDAS DOS PREÇOS

O Preço é a maior alavanca de lucratividade. Sua aplicação de forma correta irá beneficiá-lo imediatamente, mas isto pode se tornar difícil, já que a mente dos consumidores é extremamente complexa. Os fatores que determinam a disposição a pagar (DAP) são muitos--tantos que se tornam além da compreensão humana--e impossível aos gestores levar a todos em consideração quando tomam decisões sobre preços.

A solução na nuvem da PriceBeam permite aos gestores lidarem com esta complexidade utilizando inteligência artificial, para produzir análises de disposição a pagar (DAP) que levam em conta todas as variáveis de decisão e fornecem um entendimento único que possibilite a tomada de decisões de preços de forma inteligente.

1% de aumento de preços leva a 10% do aumento de lucros em uma empresa típica

Nossas soluções tornam as pesquisas de preços mais fáceis do que nunca.

Tanto especialistas como iniciantes adoram a PriceBeam.



EXPERIÊNCIA E INOVAÇÃO

A PriceBeam foi criada por indivíduos que possuem décadas de experiência em otimização de preços. Esta experiência é o que verdadeiramente sustenta a efetividade e a aplicabilidade de nossas soluções—nós sabemos o que é preciso para sempre estar na frente no “jogo dos preços”, e estamos oferecendo uma solução simples baseada na nuvem.

Nós combinamos esta experiência com uma visão clara da utilização dos últimos avanços tecnológicos, tornando acessíveis as melhores práticas de pesquisas de preços.

A SOLUÇÃO PRICEBEAM

Nós oferecemos nossos serviços à companhias de vários tamanhos em distintos setores, solucionando múltiplos desafios. Você escolhe o plano que melhor se adaptar às suas necessidades.



1. DISPOSIÇÃO A PAGAR

Pesquise rapidamente o que seus clientes em cada mercado estão dispostos a pagar por um produto ou serviço. Esta informação é especialmente útil quando for lançar novos produtos ou serviços ou ainda quando for realizar aumentos de preços.

2. DISPOSIÇÃO A PAGAR COMPARATIVA

Expanda sua pesquisa comparando disposição a pagar(DAP) de múltiplos produtos ou serviços, tanto seus quanto os da concorrência. Esta informação é importante quando estiver estabelecendo o seu posicionamento de preços ou determinando os preços de um portfólio de produtos.



3. ATRIBUTOS DE VALOR

Entenda quais características ou benefícios são valorizados pelos consumidores e verifique o seu impacto sobre a disposição a pagar (DAP). Esta informação é ideal para a precificação de novos produtos ou ainda para saber quais as características ou os benefícios enfatizar em sua comunicação com os seus clientes.



CONHEÇA O VALOR DO PRODUTO

Com uma análise de disposição a pagar (DAP) abrangente, você poderá cobrar preços que reflitam o verdadeiro valor que o cliente percebe em seu produto ou serviço.

O Preço Baseado em Valor não apenas maximiza seus lucros, como também privilegia a execução das atividades de sua organização consideradas mais importantes por seus clientes.



Uma estratégia de preços baseada em valor é a melhor escolha para a maioria dos negócios.

RESULTADOS RÁPIDOS E PRECISOS

Implementar pesquisas de preços demanda tempo, e remunerar os seus funcionários para executá-las acaba saindo caro. Desta forma várias organizações as postergam, baseando seu preço em decisões de última hora.

Utilizando a PriceBeam você vai ter suas pesquisas de preço finalizadas rapidamente.

Desta forma, os gerentes podem focar sua atenção em estratégia e liderança, aspectos em que realmente agregam valor para a empresa. Enquanto isso um computador cuidará do trabalho monótono com muito mais velocidade e precisão do que qualquer pessoa.



Temos um time de especialistas de preços que sabem exatamente como lidar com as dificuldades que você enfrenta.



GANHE COM O NOSSO KNOW HOW

A solução PriceBeam é automatizada, mas o nosso serviço ao cliente é pessoal. Reconhecemos que empresas enfrentam desafios de natureza distinta e parte do pacote da PriceBeam é o acesso à nossa liderança na Área de Pricing.

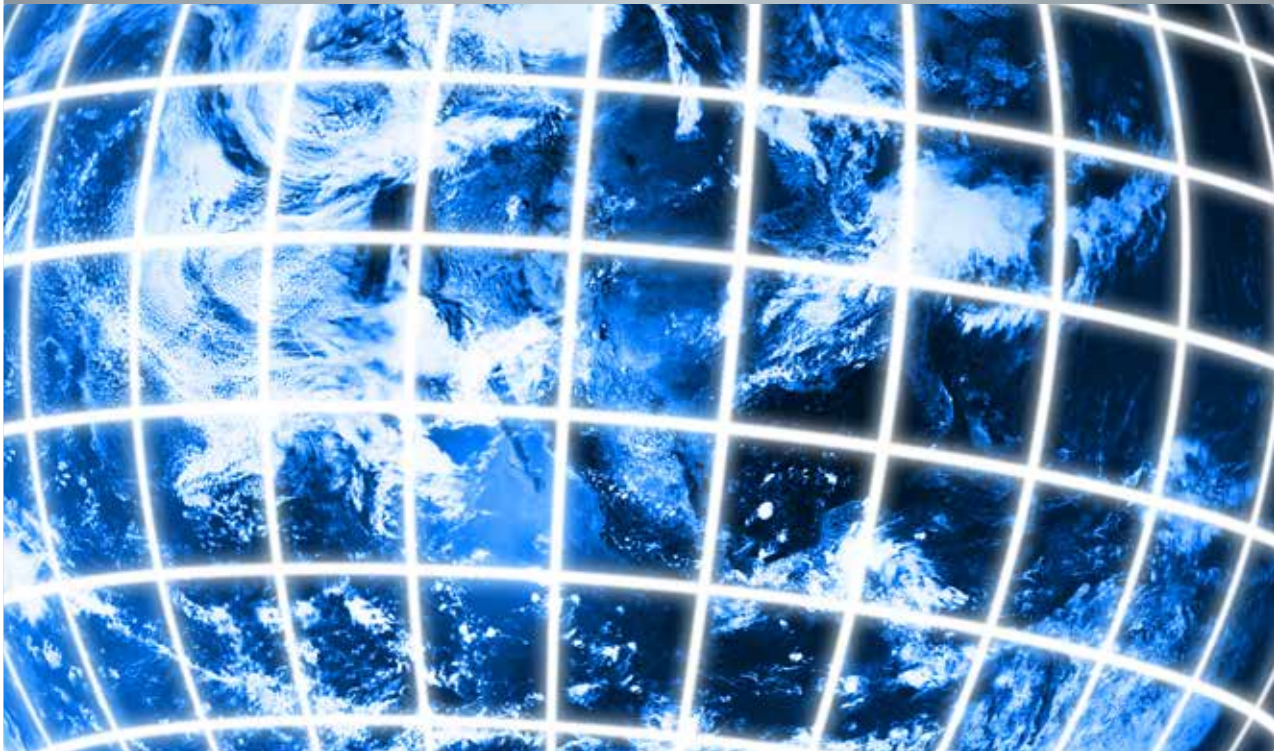
Quando você precisar de orientação na interpretação de suas análises ou sugestões práticas de implementação pós pesquisa, nossos executivos estarão aqui para ajudá-lo.

AUMENTE SEUS LUCROS

Precificar corretamente não apenas trará os lucros que você merece.

Ajudará a destravar todo o potencial do seu negócio.

A lucratividade adicional advinda da precificação correta poderá ser reinvestida em atividades que criarão valor e crescimento do negócio.



RECOMENDAÇÕES EM QUE VOCÊ PODE CONFIAR

As análises da PriceBeam são sempre de extrema precisão. Os dados nunca mentem e nossa solução tem a intenção de ser aquela opinião honesta e sem viés, que ajuda os gestores a tomarem decisões de preço de forma inteligente.

Precisão é nossa maior prioridade.

Nossas soluções possuem uma trajetória de sucesso e funcionam sempre. Não confie apenas em nossa palavra; converse com os nossos clientes!

Troque suas suposições por informações concretas.

MOTIVOS PARA ESCOLHER A PRICEBEAM

Nós sempre requisitamos feedback dos nossos clientes a fim de garantir o padrão de qualidade de nossa solução, bem como obter sugestões para criação de novas funcionalidades valorizadas por nossos clientes.



Fácil de usar

Tecnologia na nuvem significa que você pode criar e executar uma pesquisa com facilidade.



Resultados rápidos

Obtenha rapidamente dados de mercado com projetos finalizados entre duas semanas e um mês.



Alto valor

Resultados que valem milhões, com custos mais acessíveis do que os de uma pesquisa de mercado tradicional.

SUPERE EXPECTATIVAS

Basear o seu preço em dados reais traz a confiança necessária para configurá-lo em um patamar mais alto, defendê-lo nas reuniões com vendas e superar expectativas.

80% das empresas precificam muito baixo.

A falta de confiança na lista de preços leva a força de vendas a conceder descontos excessivos.



Os vendedores têm que acreditar na sua lista de preços.



DERROTE A CONCORRÊNCIA

A melhor maneira de vencer a concorrência é continuamente fornecer valor ao cliente.

Não entrar em guerras de preços.

Configure preços que maximizem o seu lucro. Utilize este lucro para se destacar da concorrência, ao invés de baixar seus preços.

Guerras de preços possuem um único vencedor com margens de lucro deterioradas.





Finn Hansen, Chairman & Fundador da PriceBeam, otimizou preços para as maiores empresas do mundo desde 2001.

NA VANGUARDA DA INOVAÇÃO

A missão da PriceBeam é tornar a pesquisa de preços acessível à companhias de vários tamanhos em setores distintos. Para atingi-la, nossa solução precisa ser fácil de usar, acessível e fornecer o mesmo padrão de qualidade de uma empresa de pesquisas tradicional.

A facilidade de uso é prioritária para nós e até gestores sem nenhuma experiência na área de precificação poderão utilizar nossa solução. Entretanto, chegar a este patamar sem o comprometimento da qualidade não foi nada fácil.

Nós tivemos que simplificar metodologias de natureza extremamente complexa; e graças aos inputs de diversos gestores das mais distintas áreas de negócios, conseguimos vencer estas barreiras.

Estamos orgulhosos dos resultados e pudemos verificar com o feedback de nossos clientes que nossa dedicação à facilidade de uso foi compensadora.

PriceBeam é hoje uma ferramenta que todos utilizam, não apenas o gerente de preços ou o coordenador de receitas.

Esta automação, não apenas torna nossa solução mais "custo efetiva", como também abre uma série de novas possibilidades, pois computadores são capazes de realizar tarefas impossíveis aos seres humanos. Estamos orgulhosos de fornecer uma solução sofisticada que analisa a disposição a pagar (DAP) de forma mais rápida, melhor e mais acessível que qualquer pessoa. Estamos muito animados para trazer esta inovação aos nossos clientes.

COMECE UMA PESQUISA COM A PRICEBEAM

1 Configure uma conta e crie um projeto de pesquisa gratuitamente no www.pricebeam.com.br. Demora poucos minutos e nada será cobrado até que decida efetivamente iniciar esta pesquisa.

2 Tomada a decisão, nosso software começará a coletar dados de um grupo de indivíduos meticulosamente selecionados no mercado alvo.

3 Depois que os dados forem coletados e submetidos ao nosso controle de qualidade, eles serão analisados e enviados à você no formato de uma curva interativa de disposição a pagar (DAP).



Gostaríamos muito de conversar
com você. Sinta-se à vontade
para nos convidar para um
encontro informal.

WWW.PRICEBEAM.COM.BR

PRICEBEAM

Al. Joaquim Eugênio de Lima 921/14
CEP 01403-001 São Paulo-SP

Fone 11-982230332

Email brasil@pricebeam.com

