

## ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΞΙΑΣ

### (Κέρδη & Οφέλη)

Είναι ένα **Εργαλείο** που βοηθά ένα τμήμα πωλήσεων μιας εταιρείας να συνοψίζει, να αποδεικνύει και να τεκμηριώνει γιατί ένας πελάτης πρέπει να αγοράσει ένα προϊόν ή να χρησιμοποιήσει μια υπηρεσία της εταιρείας.

**Το Συγκεκριμένο Εργαλείο** πρέπει:

1. **Να Δίνει Λύσεις στα Πιο Σημαντικά Θέματα.**
2. **Να Σας Απαλλάσσει από το Βάρος Συγκεκριμένων Προβλημάτων.**
3. **Να Σας Παρουσιάζει, Αποδεικνύει και να Τεκμηριώνει τα Ουσιαστικά Κέρδη & Οφέλη.**

### Παράδειγμα «Εταιρείας Συμβούλων Εστίασης»

#### 1. Δίνει Λύσεις στα Πιο Σημαντικά Θέματα:

- ✓ Ακριβής γνώση του κόστους πρώτων υλών (τρόφιμα και ποτά)
- ✓ Ακριβής γνώση του εργατικού κόστους
- ✓ Εκπαίδευση, κατάρτιση και ανάπτυξη του προσωπικού
- ✓ Βελτίωση στην απόδοση του μάρκετινγκ
- ✓ Ανάπτυξη και ανάλυση των πωλήσεων
- ✓ Ανάλυση ανταγωνισμού

#### 2. Σας Απαλλάσσει από το Βάρος:

- ✓ Να μην γνωρίζετε τους δείκτες (% κέρδους, % κόστους)
- ✓ Να μην διαχειρίζεστε τα προβλήματα σε πραγματικό χρόνο
- ✓ Να ζείτε στην αβεβαιότητα και να μην έχετε σαφή εικόνα για το μέλλον
- ✓ Να μην έχετε κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό

#### 3. Ουσιαστικά Κέρδη & Οφέλη:

- ✓ Έχετε επιστημονική γνώση της διοίκησης του εστιατορίου
- ✓ Ελέγχετε τα αποτελέσματα του εστιατορίου
- ✓ Προβλέπετε τις μελλοντικές πωλήσεις
- ✓ Διαχειρίζεστε με επιτυχία την απόδοση των εργαζομένων σας
- ✓ Γνωρίζετε και ελέγχετε το κόστος των τροφίμων και της εργασίας του εστιατορίου σας
- ✓ Συγκρίνετε και αναλύετε αριθμούς και αποτελέσματα
- ✓ Λαμβάνετε αποφάσεις με βεβαιότητα μέσω της επιστημονικής γνώσης

#### ❖ Τα Στοιχεία που Μας Κάνουν Μοναδικούς για Εσάς:

1. Σύγχρονη και Επιστημονική προσέγγιση της Διοίκησης του Εστιατορίου.
2. Βαθιά και Πολύπλευρη γνώση του κλάδου της Εστίασης.
3. Συνεργασίες με διεθνή ινστιτούτα και πανεπιστήμια του κλάδου.
4. Προσανατολισμένοι στα αποτελέσματα.
5. Και Τέλος... Αγαπάμε αυτό που κάνουμε!

## Τα Τρία Διαφορετικά Είδη Προτάσεων Αξίας

	<b>1. Όλα τα Οφέλη</b>	<b>2. Ευνοϊκά Σημεία Διαφοράς</b>	<b>3. Βασικά και Μοναδικά Σημεία</b>
1). Η πρόταση αξίας αποτελείται από:	Όλα τα οφέλη που οι πελάτες λαμβάνουν από μια προσφορά αγοράς.	Όλα τα ευνοϊκά σημεία διαφοράς μιας προσφοράς σε σχέση με την επόμενη καλύτερη εναλλακτική λύση.	Το ένα ή δύο σημεία της διαφοράς των οποίων η βελτίωση θα προσφέρει τη μεγαλύτερη αξία στον πελάτη.
2). Η πρόταση της ερώτησης απαντά σε αυτή την ερώτηση του πελάτη:	Γιατί η εταιρεία μας πρέπει να αγοράσει την προσφορά σας;	Γιατί η εταιρεία μας πρέπει να αγοράσει την προσφορά σας αντί για τον ανταγωνιστή σας;	Τι αξίζει περισσότερο η εταιρεία μας να έχει κατά νου από την προσφορά σας σε εμάς;
3). Η πρόταση αξίας απαιτεί:	Γνώση της ίδιας προσφοράς .	Γνώση της ίδιας της προσφοράς και της επόμενης καλύτερης εναλλακτικής λύσης.	Γνώση του τρόπου με τον οποίο η δική της προσφορά προσφέρει ειδική και μοναδική αξία στους πελάτες σε σύγκριση με την επόμενη καλύτερη εναλλακτική λύση.
4). Πιθανή παγίδα της προτεινόμενης πρότασης:	Υποστήριξη των παροχών.	Τεκμηρίωση της αξίας.	Απαιτεί έρευνα πελατών.

## Η Εξίσωση της Πρότασης Αξίας

$$(Αξια1-Τιμή1) > (Αξια2-Τιμή2)$$

Η **Αξια1** και η **Τιμή1** είναι η αξία και η τιμή της προσφοράς μιας συγκεκριμένης επιχείρησης (XXXX).

Η **Αξια2** και η **Τιμή2** είναι η αξία και η τιμή της επόμενης καλύτερης εναλλακτικής πρότασης στην αγοράς.

Η **Διαφορά** μεταξύ **Αξίας** και **Τιμής** είναι το **Κίνητρο** του πελάτη να **Αγοράσει**.