Interreg Co-funded by the European Union
Central Baltic Programme
WoDiLab

NOSAKI CENU AR PĀRLIECĪBU

Izvēlies cenu, kas atspoguļo tava kursa vērtību un ir piemērota gan tev, gan tavai auditorijai.

DARBĪBU SARAKSTS

☐ **1. solis – Saproti MVP cenu loģiku**
Apzinies, ka tava pirmā kursa cena ir sākuma punkts, kas palīdz uzsākt un mācīties no pieredzes.

☐ **2. solis – Padomā par transformācijas vērtību**
Pārdomā, kādu reālu rezultātu un pārmaiņu tavs kurss palīdz sasniegt dalībniekiem.

☐ **3. solis – Iepazīsties ar reālistiskiem MVP cenu līmeņiem**
Apskati tipiskos kursu cenu līmeņus un saproti, kā cena ietekmē nepieciešamo dalībnieku skaitu.

☐ **4. solis – Izvēlies sava kursa MVP cenu**
Nosaki sākuma cenu, kas atbilst tava kursa formātam, auditorijai un vērtībai.

☐ **5. solis – Pieraksti savu cenu lēmumu**
Noformulē savu MVP cenas paziņojumu un pievieno to WoDiLab Milestone dokumentā.

1. solis – Saprast MVP cenu

Tava pirmā kursa cena **nav pastāvīgs lēmums**.

Tā ir **MVP cena** — sākuma punkts.

Šajā posmā tavs mērķis nav maksimizēt peļņu.

Tavs mērķis ir:
- palaist kursu
- iegūt pirmos maksājošos dalībniekus
- mācīties no reālas pieredzes
- saņemt atsauksmes
- uzlabot savu programmu

Daudzi veiksmīgi kursu autori vēlāk **vairākkārt paaugstina cenu**, pieaugot pieredzei un rezultātiem.

Tāpēc šobrīd koncentrējies uz **virzību uz priekšu, nevis perfekciju**.

Piezīmes:

2. solis – Pārdomā vērtību, ko tu radi

Tava auditorija nemaksā par video.

Viņi iegulda **progresā un pārmaiņās**.

Atbildi uz šiem jautājumiem:

Kādu problēmu palīdz atrisināt tavs kurss?

Kādu rezultātu vai pārmaiņu dalībnieki var sagaidīt?

Kā tas var mainīt viņu dzīvi, darbu vai pārliecību par sevi?

Atceries:
Tava auditorija nepērk tavu CV.

Viņi pērk **progresu**.

3. solis – Iepazīsties ar iespējamiem MVP cenu līmeņiem

Zemāk redzamā tabula parāda tipiskus kursu cenu līmeņus un to, cik pārdošanu būtu nepieciešams, lai sasniegtu aptuveni **€2000 ieņēmumus**.

Šis vingrinājums palīdz saprast, ka dažkārt **nedaudz augstāka cena nozīmē mazāk nepieciešamu dalībnieku**.

MANA KURSA CENA	NEPIECIEŠAMAIS DALĪBNIEKU SKAITS	KURSA CENA	MAKSĀJUMU PLĀNA PIEMĒRS
☐	43	€47	Nav ieteicams
☐	30	€67	Nav ieteicams
☐	21	€97	Nav ieteicams
☐	14	€147	Nav ieteicams
☐	10	€197	Nav ieteicams (2 × €99 īpašos gadījumos)
☐	7	€297	Nav ieteicams (3 × €99 īpašos gadījumos)
☐	4	€497	3 × €187 vai 3 × €197
☐	3	€697	3 × €267
☐	2	€997	3 × €367 vai 3 × €397
☐	2	€1497	4 × €447
☐	1	€1997	3 × €747 / 4 × €579 / 5 × €467 / 6 × €397
☐	1	€2997	3 × €1149 / 4 × €867 / 5 × €697 / 6 × €597

Pievērs uzmanību:

Augstāka cena dažkārt nozīmē **mazāk nepieciešamu klientu**, lai sasniegtu to pašu rezultātu.

4. solis – Izvēlies sava kursa MVP cenu

Tagad ir laiks pieņemt lēmumu.

Padomā par:

- sava kursa formātu
- atbalsta līmeni, ko tu nodrošini
- transformācijas vērtību
- auditorijas iespējām un gaidām

Atceries:
Tu neizvēlies savu galīgo cenu.
Tu izvēlies **sākuma cenu**.

Mana kursa MVP cena:

€ _____

Kāpēc šī cena šķiet piemērota manam kursam un auditorijai:

_____

_____

_____

5. solis – Noformulē cenu paziņojumu

Tagad pārvērt savu lēmumu skaidrā formulējumā.

Piemērs:
“Mana MVP kursa cena būs **€197**, jo tā atspoguļo vērtību, ko šis kurss sniedz dalībniekiem, vienlaikus saglabājot to pieejamu manam pirmajam kursa laidienam.”

Tavs formulējums:

Mana MVP kursa cena būs **€ _____**, jo

_____

_____

_____

Milestone iesniegšana

Kad esi izvēlējusies savu cenu:

1. Pievieno savu **MVP kursa cenu WoDiLab Milestone dokumentā**
2. Atzīmē savu mentoru, lai viņš vai viņa varētu pārskatīt tavu lēmumu.

Tu nopelni:

⭐ **1 XP** – par nodarbības noskatīšanos
⭐ **2 XP** – par darba lapas aizpildīšanu
⭐ **2 XP** – par cenas iesniegšanu

Kopā: 5 XP