

## Korrekt prissætning hæver bundlinjen.

*Skarpt fokus på prissætning er den korteste vej til øget indtjening. Ti virksomheder har opnået målbare gevinster gennem arbejdet med prissætning. Nu lægges de benyttede prissætningsværktøjer frem til fri afbenyttelse på en konference, hvor også udvalgte virksomheders erfaringer bliver præsenteret.*

Mens prissætning i mange år har været en helt naturlig del af succesfuld forretning i eksempelvis USA, så har arbejdet med prissætning som strategisk disciplin ikke fuldt ud vundet indpas i danske virksomheder. Det skal være slut nu.

”. Prisen på en vare er ikke længere fast eller prislistebestemt. Prisen kan være forskellig fra marked til marked. Prisen kan være fast eller variabel eller prisen kan justeres med en rabat. Mulighederne er mange og med værktøjerne, som er udviklet i Pricing Excellence-projektet, er jorden nu gødet for, at både små og store virksomheder kan arbejde mere strategisk og systematisk med prissætning til gavn for indtjeningen,” siger Mads Lebech, der er adm. direktør i Industriens Fond.

### Pris på agendaen

Fonden har støttet projektet Pricing Excellence for at få prissætning højere op på dagsordenen i danske virksomheder – særligt i industrien.

”Det er paradoksalt, at danske virksomheder ikke har mere fokus på prissætning. Mange undersøgelser peger på, at forbedret prissætning er den korteste vej til øget indtjening. Så potentialet er stort hvis man sætter sig ned og arbejder strategisk og velovervejet med priser, prisstrukturer og tilbudsgivning,” fortæller Troels Troelsen, der er associate professor ved Copenhagen Business School. ”Virksomheder bruger mange kræfter på at indbygge værdi i deres produkter og services men ikke tilsvarende energi i at høste den individuelle værdi dette skaber hos kunderne”.

Netop Copenhagen Business School har som led i projektet Pricing Excellence sat prissætning på skemaet, så det i dag spiller en større rolle i både forskningsaktiviteter og i undervisningen.

### Industrien mærker gevinsten

Men også i en række virksomheder er prissætning blevet en mere naturlig del af hverdagen. Ti virksomheder har været med i projektet Pricing Excellence og har kunnet se fordelene med det samme.

”Selvom de ti virksomheder er meget forskellige, har øget fokus på prissætning været nyttig i alle ti tilfælde – ligesom det kan være i mange andre danske virksomheder. Gevinsterne har i praksis vist sig ret hurtigt og prissætningsværktøjerne benyttes i dag på lige fod med alle mulige andre redskaber i de ti virksomheder,” fortæller Casper Mønsted, der er partner i konsulentvirksomheden Incentive, der i en årrække har arbejdet med prissætningsrådgivning.

### Værktøjer og viden til alle

Den 29. april 2016 afholdes konferencen ”Sæt prisen rigtigt” på Copenhagen Business School. Blandt andre oplæg vil tre virksomheder fortælle om arbejdet med prissætning i praksis. På konferencen uddeles også en bog med de konkrete værktøjer, som er blevet benyttet i virksomhederne. I alt for DKK 480 kr. + moms.

Læs mere på: [www.tilmeld.dk/priskonference](http://www.tilmeld.dk/priskonference)

### Kontakt

Ønskes yderligere information eller kontakt til en case-virksomhed, så kan følgende personer kontaktes.

Ole Østrup, Industriens Fond, 23 80 06 60.

Troels Troelsen, Copenhagen Business School, 40 74 71 74.

Casper Mønsted, Incentive, 51 90 63 67.