



SaaS Case Study: Pakkettering & Pricing

Uitdaging:

De klant volgt een buy & build strategie in een consoliderende markt. Als gevolg bestaan er verschillende deels overlappende proposities vanuit verschillende labels. Er is behoefte aan een nieuwe stip op de horizon op het gebied van pakkettering en pricing.

Oplossing:

Met een multidisciplinair team is middels 2-wekelijkse co-creatie sessies eerst aandacht besteed aan de As-Is situatie incl. klantwaarde. Vervolgens zijn oplossingsrichtingen op het gebied van pakkettering en prijsmodel uitgewerkt inclusief cross- en upsell paden. Tenslotte zijn prijs bandbreedtes bepaald en heeft een impact bepaling plaatsgevonden.

Resultaat:

- Beter inzicht in klantwaarde middels waarde drijver onderzoek; zowel intern als extern
- Geüniformeerde pakketteringsstructuur op basis van een goed-beter-best structuur incl. add-ons
- Geoptimaliseerd prijsmodel en prijsbandbreedtes, inclusief aanpassing van bestaande volume staffel
- Kalibratie model om klant specifieke impact te kunnen bepalen met als doel neutrale impact van overgang
- Identificatie van quick wins (150% ROI)



Klant kenmerken:

- Actief in de Zorg markt als EPD Software provider
- Bedient verschillende klantsegmenten zoals GGZ, Fysiotherapie en Logopedie
- € 20 mln omzet

Referentie:

“Binnen een SaaS omgeving met verschillende proposities heeft Johan ons geholpen om deze meer op waarde in te richten. Onderwerpen die aan bod kwamen zijn wat drijft de waarde van onze propositie voor klanten, hoe kun je verschillende bouwstenen van waarde optimaal bundelen en hoe prijs je dat dan vervolgens. Hij heeft hierbij laten zien dat dit ook in een zorg gerelateerde markt mogelijk is.

Via periodieke sessies welke uitstekend door Johan voorbereid en gefaciliteerd zijn hebben we gezamenlijk een nieuwe commerciële stip op de horizon gecreëerd. We gaan hier stap voor stap naar toe groeien.

Daarnaast zijn er ook een aantal impactvolle verbeteringen geïdentificeerd welke op korte termijn doorgevoerd gaan worden.

Mocht je ondersteuning overwegen om de Pricing & Packaging van je SaaS propositie naar het volgende niveau te brengen, dan kan ik Johan van harte aanbevelen.”

