

Pakkumise hinnariski analüüs

NÄIDIS - EI OLE PÄRIS KLIENDITÖÖ

MATERJAL	OTSUSTAJA	OLUKORD	RISKITASE
Tehnilise paigalduse pakkumine	Tootmisettevõtte juht	Kahe pakkumise võrdlus	Keskmine

Koondjärelendus

Pakkumises on võimalikud sisulised eelised olemas, kuid ostja peab nende tähenduse ise kokku panema. Seetõttu võib võrdlus taanduda hinnale.

1

Kiirem paigaldus jääb üldiseks väiteks

Alus materjalis: pakkumine nimetab kiiret paigaldust, kuid ei näita ajavõitu ega võrdluspunkti. Võimalik mõju: ostja ei näe, kas kõrgem hind vähendab tööseisakut või projektriski.

2

Väiksem garantiirisk pole põhjendatud

Alus materjalis: kvaliteeti rõhutatakse, kuid puudub näide, mõõdik või garantiijuhtumite kontekst. Võimalik mõju: kvaliteediväide võib tunduda tavapärase müügilauseana.

3

Keeruliste tööde kogemus on detailides

Alus materjalis: asjakohane kogemus tuleb esile alles pakkumise lõpus projektide loetelus. Võimalik mõju: oluline valikupõhjus ei mõjuta esmast võrdlust.

Mida parandada esimesena?

Siduda pakkumise alguses kolm tugevust ostja konkreetse kasu või riski vähenemisega ning lisada iga olulise väite juurde üks kontrollitav tugi.

Näidis ei tõenda müügikadu ega garanteeri tehingu võitu. See näitab analüüsi vormi ja põhjendamise loogikat. Päril analüüs põhineb kliendi konkreetsel materjalil ja kokkulepitud kasutusolukorral.