

«Формирование адекватного ценового предложения на основе комплексной оценки НМА»

Ситуация

В Группу «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» обратилась компания-поставщик телекоммуникационных услуг. Клиенту требовалось оценить исключительные права на программный комплекс, его стоимость при передаче прав по неисключительной лицензии по модели white label с учетом и без учета технической поддержки со стороны собственника продукта, а также провести сравнительный анализ оцениваемого продукта с доступными на рынке конкурентными решениями.

Решение

Специалисты Группы провели комплексную оценку нематериальных активов компании с учетом запросов клиента, детально проанализировали рынок, подробно изучили аналоги продукта компании, в результате чего клиент получил полное представление о стоимости актива и смог сформировать адекватное ценовое предложение. Для эффективного масштабирования продаж платформенного решения эксперты практики Оценки также предложили клиенту структуру и шаблон коммерческого предложения.

Результат

По итогам проделанной работы клиент сформулировал ценовое предложение, приемлемое с точки зрения маржинальности и полностью отвечающее критериям и запросам рынка. Проект, реализованный специалистами, позволил клиенту продемонстрировать рынку эффективность и выгодность предлагаемого решения по корректной стоимости, учитывающей рыночные реалии и интересы компании.

<https://delprof.ru/clients/cases/formirovanie-adekvatnogo-tsenovogo-predlozheniya-na-osnove-kompleksnoy-otsenki-nma/>

Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»

127015, г. Москва, ул. Вятская, д. 70

+7 (495) 740-16-01

info@delprof.ru