

# 定价调研

## 为旗舰安全产品找到最佳定价结构

### 客户挑战

一家业内领先的企业级 SaaS 平台的产品管理团队希望改进其旗舰安全产品的价格结构。该团队希望通过改变，使其产品的价格更具有竞争力，在维持现有客户的基础上，针对新客户进行优化。

- 产品的最优价格是多少？
- 根据产品特性对应的推荐限期折扣建议是什么？
- 根据产品特性对应的推荐批量折扣建议是什么？

### GLG 解决方案

GLG 对一个包含 300 位美国 IT 高管的专家小组开展了一项双盲联合调研，这些高管均受雇于员工人数超过 2,500 人的组织。该小组成员主要包含 IT 企业决策者和具有影响力的人员，他们平时负责评估和实施网络访问控制相关产品和解决方案。

### 成果

GLG 定制调研团队确定了产品层级和客户定价敏感性之间的关键功能优化项。项目团队对基于期限和数量的折扣进行建模，从而使收入最大化，并将研究的执行摘要呈现给客户。

客户发现，其初始定价模式相对接近调研对象的支付意愿。调研结束后，他们调高了第 1 级和第 2 级的定价，并调低了第 3 级的定价。

### 运用产品



GLG 定制调研



GLG 深度项目

### 了解更多

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2021 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利

GLG 邀请了 300 位企业 IT 高管参与一项调研，帮助我们的客户确保其定价结构能够在保持竞争力的同时让其客户感到满意。

## 为什么选择 GLG?

### 一流的调研专家组

GLG 特有的专家网络包括一批企业 IT 高管，可确保您的调研结果来自经验丰富的买家。

### 聚焦行业的解决方案

GLG 定制调研团队进行了六次调研预测试以优化在线调研工具，并确认调研内容能够反映现实生活中的购买模式，包括行业标准折扣。

### 专门的服务团队

GLG 深度项目负责管理端到端的参与，以确保数据质量并按时完成端到端交付。