



Norwegian
Smart Care
Lab

PRIS- OG SALGSSTRATEGI

Tjenestepakken leveres av
Norwegian Smart Care Lab

Hva er en optimal pris for ditt produkt/løsning? Hvordan oppfatter kundene prisen i forhold til verdien de får? Hvilke prisstrukturer brukes av konkurrentene, og hvordan kan din bedrift differensiere seg? Hva er de mest effektive salgskanalene for ditt produkt/løsning? Hvordan kan salgsprosessen optimaliseres før å øke konverteringsraten? Hvilke betalingsmodeller foretrekker kundene? Hvordan kan lojalitetsprogrammer og andre insentiver brukes for å øke salget?

Pris- og salgsstrategi

For å få svar på viktige spørsmål i utviklingsløpet er det viktig å opprette dialog med fagpersoner, beslutningstakere, brukere, helsepersonell, ansvars- og behovseiere samt andre relevante grupper.

Norwegian Smart Care Lab fasiliterer en fokusgruppe for å innhente innsikt knyttet til pris og salgsstrategi. Metoden vi bruker for å innhente innsikt er semistrukturert gruppeintervju. Målet er å komme frem til en hensiktsmessig pris. Og salgsstrategi for ditt spesifikke produkt eller tjeneste sammen med et ekspertpanel som er håndplukket for anledningen.



Norwegian Smart Care Lab

Hvem er vi?

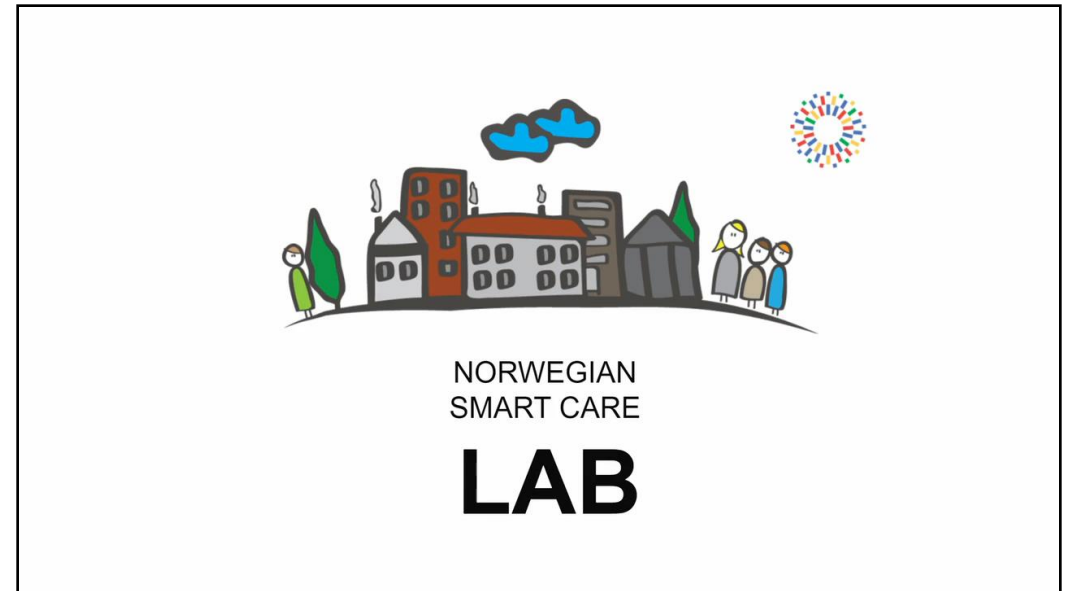
Norwegian Smart Care lab tester og verifiserer ideer, prototyper og produkter som utvikles av helsenæringen, spesielt innen e-helse og velferdsteknologi.

Vi fungerer som en nøytral tredjepart og rådgiver, for å sikre at det som utvikles er i tråd med behovene til helsepersonell, pasienter og innbyggeren hjemme.

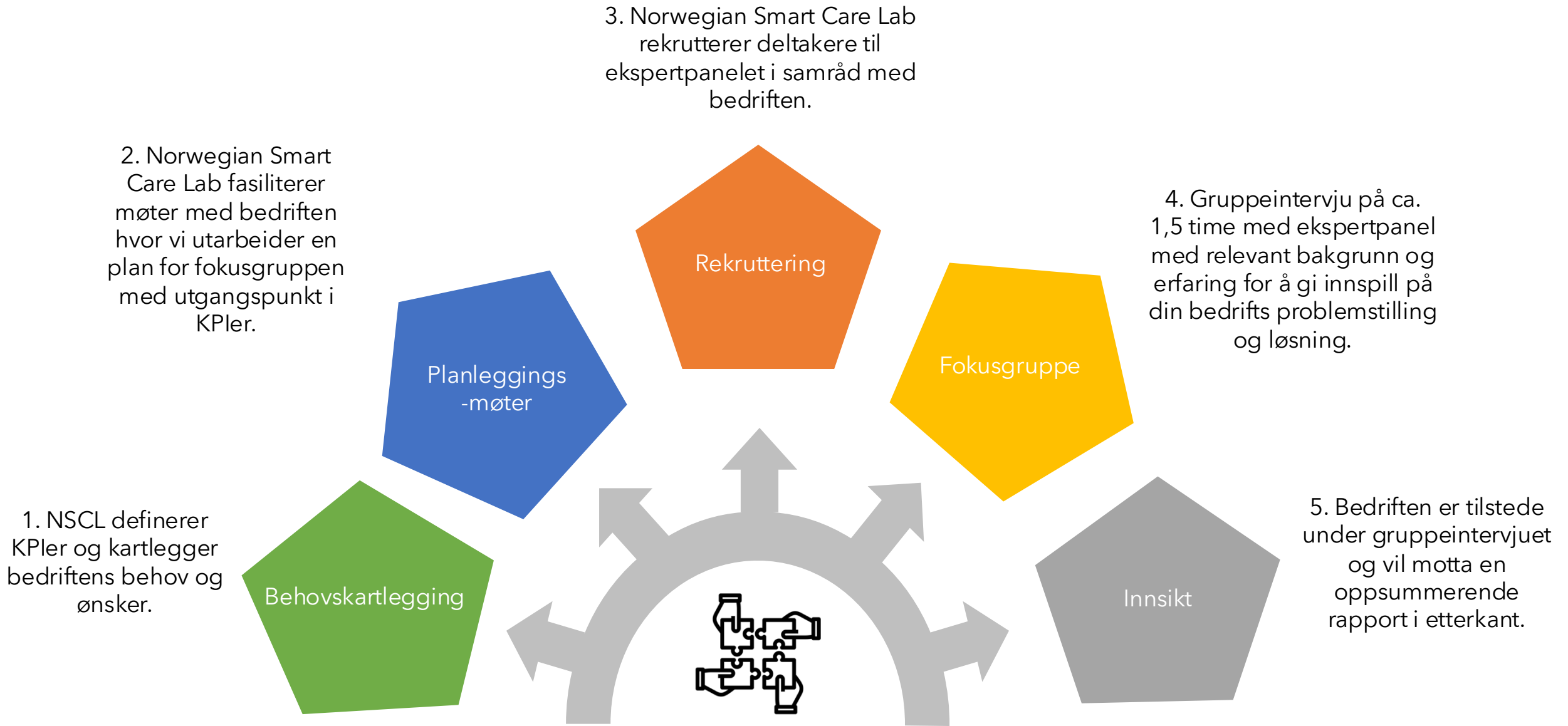
Fokuset vårt er å skape en felles forståelse rundt de utfordringene som finnes og legge til rette for samskaping rundt hvilke løsninger som utvikles for å møte problemene.

Brukermedvirkning står sentralt i det arbeidet vi gjør, da vi har erfart hvor verdifullt det er å involvere sluttbrukeren og andre relevante aktører i hele innovasjons- og utviklingsprosessen. Det gir verdi både i form av forståelse for behovet til sluttbrukeren, men det gir også en verdi ut av seg selv. Brukermedvirkning skaper en mer demokratisk prosess der helsepersonell og pasienter får en stemme og en påvirkningskraft når det utvikles nye løsninger, som de selv kanskje skal ta i bruk på et senere tidspunkt.

Lenke til film: <https://vimeo.com/599513588/1ca4e83771>



Prosessoversikt



Prosessbeskrivelse

Behovskartlegging

- Kartlegging av behov
- Dialog rundt mulighetsbildet

Planleggingsmøter

- NSCL fasiliterer arbeidsmøter og lager prosjektplan
- Samhandling rundt innhold og mål med fokusgruppen
- Kartlegging av målgruppe og utarbeidelse av intervjuguide

Rekruttering

- NSCL rekrutterer deltakere fra målgruppen til ekspertpanelet.

Fokusgruppe

- NSCL fasiliterer fokusgruppen
- Bedriften introduserer tematikk og problemstillingen

Oppsummering

- Gjennomgang av innsiktsmateriell
- Skriftlig oppsummering sendes til bedriften før møtet

Proessen vil variere noe ettersom vi skreddersyr tjenesten etter bedriftens behov.

Praktisk informasjon

- Vi har erfaring med å gjennomføre fokusgrupper både fysisk og digitalt.
- Varighet er ofte rundt 2-3 måneder, og inkluderer forberedelse, gjennomføring og arbeid med rapport.
- Deltakerne signerer en NDA i forkant.
- Frikjøp av paneldeltakere dekkes av bedriften.
- Kostnaden vil avhenge noe av plan for gjennomføring, men vil normalt ligge på rundt 80 000 eks. mva.



Ta kontakt dersom du ønsker mer informasjon om hva tjenestepakken inneholder og hva vi kan tilby din bedrift.



Norwegian
Smart Care
Lab

Marit Hagland
Leder
Norwegian Smart Care Lab
+47 452 61 799
marit.h@valide.no



Karoline Blikra Mogleiv
Forretningsutvikler
Norwegian Smart Care Lab
+47 92 414 043
karoline@valide.no



WWW.SMARTCARECLUSTER.NO

