

#4

## Az alacsony ár és az impotencia közötti összefüggés

*Az árengedmény vagy az alacsonyabb ár fizikailag csökkenti a terméked vagy a szolgáltatásod hatékonyságát és potenciálját.*

Az ideális ár meghatározása nem csak a saját túlélése miatt fontos, hanem kihat a terméked vagy a szolgáltatásod eredményességére.

A következő történetet az egyiptomi származású mentoromtól, Menis Yousrytól hallottam. Az ő édesapja volt az első egyiptomi származású gyógyszerész Londonban. Egyszer egy beteggel olyan stádiumba értek, amikor már senki és semmilyen gyógyszer nem tudott rajta segíteni. Ekkor Menis édesapja azt mondta: „*Van még itt egy gyógyszer, ami talán meg tudja gyógyítani. Annyit tudnia kell, hogy ez az esszencia nem olcsó, sőt, sokak számára megfizethetetlen. Egyetlen szem 100 fontba kerül.*” (Ez az ár abban az időben kifejezetten magasnak számított, de a beteg családja szinte mindig összeszedte rá a pénzt.

Ekkor az egyiptomi gyógyszerész elővett a mellényzsebéből egy ezüstszelencét, amiből kivett egy szem gyógyszert, és egy kis vászonkendőbe csomagolva átadta azt. Meghagyta, hogy a páciens elalvás előtt, éhgyomorral vegye be azt háromnegyed pohár hideg vízzel. Így hat a gyógyszer a legjobban. Aludja ki magát, és reggel máris érezni fogja a hatását.

Ez a módszer a betegek kétharmadán segített. A gyógyszer valójában placebo volt. Az emberek hite, illetve pozitív lelki beállítódása hozta meg a gyógyulást.

Menis számonkérte az apján, hogy miért téveszti meg az embereket. Erre az apja így felelt: „Már nem maradt az életben maradáshoz más esélyük. A tudomány nem tud újabb alternatívát nyújtani nekik a gyógyulásra, így csak a hitük maradt”. Az emberek kétharmadát meggyógyította a hitük és a meggyőződésük. Ha elárulta volna nekik, hogy C-vitamin van a kapszulában, és ha nem társult volna hozzá ez az „átadási” ceremónia, illetve nem fizettette volna ki mindenki a 100 fontot, az emberek NEM HITTEK VOLNA EL, HOGY ÉRTÉKET KAPNAK, ÉS NEM HITTEK VOLNA A GYÓGYSZER HATÉKONYSÁGÁBAN. Ezek nélkül nem gyógyultak volna meg.

**A történet tanulsága, hogy az árad hatással van a terméked hatékonyságára, értékére, megbecsültségére.** Az agy párhuzamot von: ha valami igazán hatékony vagy nagyon értékes, akkor az nem lehet olcsó. Ez fordítva is igaz: ha olcsón szolgáltatasz, nem hiszik el, hogy igazán jó vagy. Őszintén! Megfogadod az ingyen tanácsot? Elárulom: NEM. Tanácsadói munkám során az első időszakban ezt a leckét tanultam meg. A magas tanácsadói óradíjam nemcsak annak köszönhető, hogy egy együtt töltött nap vagy délután képes megtöbbszörözni egy cég eredményeit, hanem van egy mellékterméke is: a megbízóim pontról pontra végrehajtják és elvégzik, amit mondok. Megcsinálják a házi feladatukat.

Van-e olyan idióta, aki elmegy a csodadoktorhoz, akinek kifizet egy rakat pénzt, és nem fogadja meg a tanácsait, hanem továbbra is kamillával borogat, amit a szomszédaszony javasolt – ingyen?

**ÖSSZEFOGLALVA:** *a Te felelősséged, hogy ha a terméked vagy a szolgáltatásod profi, és valódi megoldást jelent a piac problémájára, akkor az áraidat az átlagosnál magasabbra lödd be, és ezáltal fokozd a terméked hatékonyságát és használhatóságát a piac számára! **Az ár pozicionál.***