

SaaS 製品のプライシング調査

主力セキュリティ製品の最適な価格体系を探る

企業の課題

大手SaaS企業の製品管理チームは、同社の主力のセキュリティ製品の価格体系の見直しを検討していました。価格の再設定を行うにあたり、市場で競争力のある価格、かつ、既存顧客の離反を起こさないようにしながら新規顧客にも適した価格への変更を行うことを目標としていました。

GLGのアプローチ

社員数2,500名以上の米国IT企業のエグゼクティブ300名をパネル（回答者）とした、ブラインド方式のコンジョイントサーベイを実施しました。このパネルは、ネットワークアクセス制御製品、および、ソリューションの評価と実装を担当する意思決定者とインフルエンサーで構成されました。

結果

GLGの調査チームは、製品グレードと顧客の価格に対する反応についての特徴を特定しました。

また、大手SaaS企業は当初の価格モデルがパネルの回答した許容範囲に比較的近いことを発見しました。調査が終了した後、最上位モデルと第二モデルの価格は高く、第三モデルの価格は低く調整され、販売価格が決定されました。

使用されたサービス



GLG サーベイ



GLG カスタムプロジェクト

顧客企業の満足度を維持しつつ競争力のある価格設定を実現するため、企業のIT担当者300人に調査を実施しました。

GLGが選ばれる理由

一流の有識者

GLGのインサイト・ネットワークは世界最大数のアドバイザーが登録しており、企業のIT部門のエグゼクティブの登録の数も多いため、購買経験が豊富な方々を必要人数集めて意見を集めることが容易でした。

焦点を絞った方法論

GLGの調査チームは6回のプレテストを実施して、オンラインリサーチのツールを最適化しました。業界標準の値引きについてなど、実際の購買パターンを反映して調査ができているかどうか細かく検証を行いました。

専門性の高いプロジェクトチーム

GLGカスタムプロジェクトでは、専門のチームがデータ品質の維持や、予定通りに納品するためのスケジュール管理など、徹底した監督を高いレベルで行っています。

お問い合わせ

GLGは、世界最大のインサイト・ネットワークです。情報に基づいた意思決定を行うために、経験に基づいた確かなインサイトを提供する有識者とお客さまをつないでいます。GLGの専門チームは、ビジネス課題や疑問を特定、評価し、ニーズに答えるためのオーダーメイドのアプローチを作成しています。GLGは、プロフェッショナルのあらゆる意思決定にインサイトの力をもたらしています。

本資料に記載されている内容は、情報提供のみを目的としています。これらの情報は、特定の問題に関するアドバイスとして提供されるものではなく、それに依拠されるものでもありません。

GLG®とGLGのロゴはGerson Lehrman Group, Inc.の登録商標です。

©2021 Gerson Lehrman Group, Inc. All rights reserved.