



Valuegarden



Mest gründer, og litt investor

Ståle Løvbukten
leafbay@valuegarden.com

Bakgrunn



Co-founded i 2000
Solgt til Reiten & co i 2008



Co-founded in 2005
Solgt til Herkules i 2015

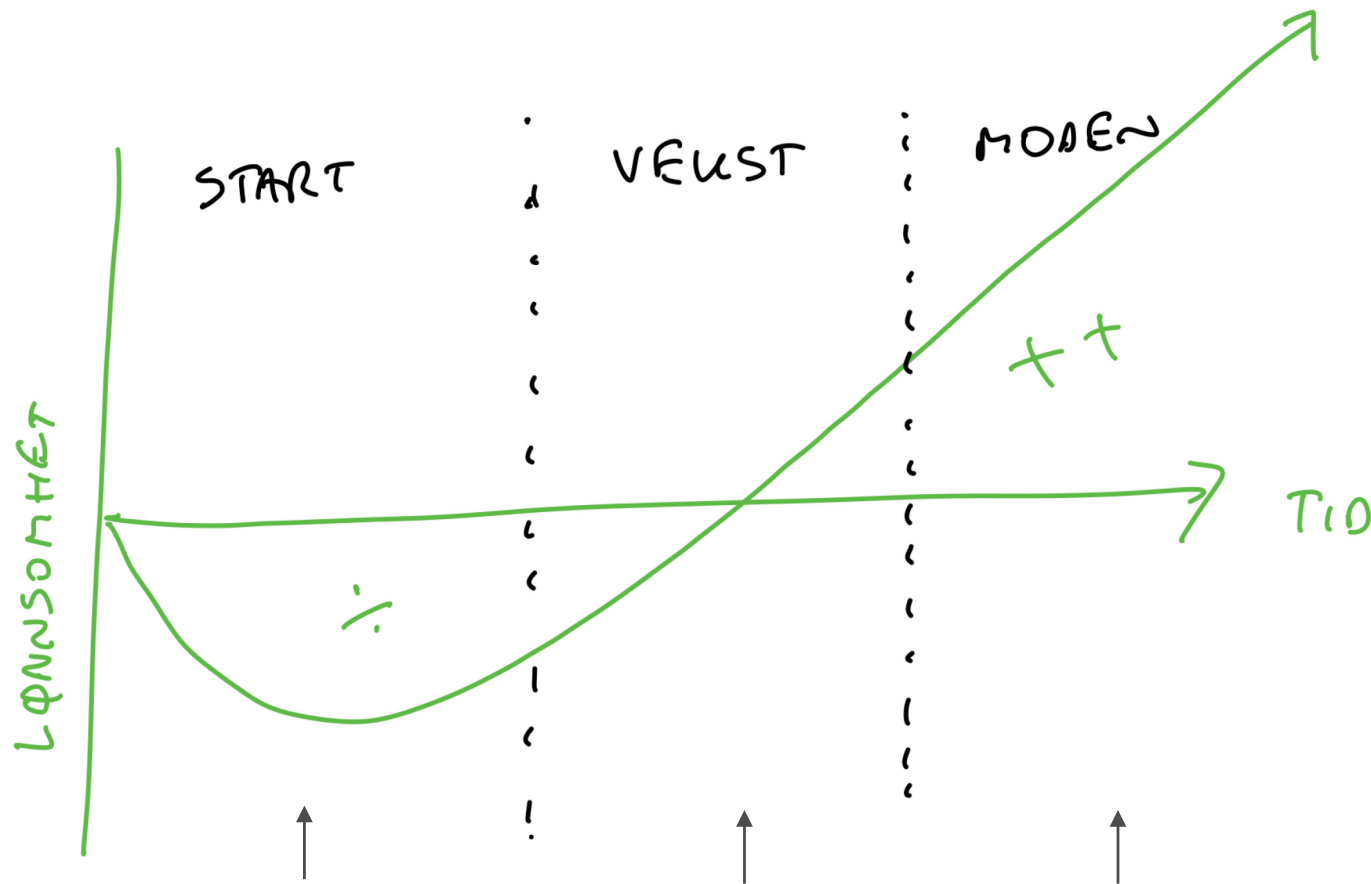


Co-founded i 2014
Solgt til cofounder i 2017



Co-founded in 2017. Fokus nå.

Prising avhenger av forr.modell og fase i livssyklus



Hold det enkelt i tidlig fase!

Eksperimentér og optimer når forr.modellen har satt seg

Erfaringer fra Questback

(forr.modell – direktesalg i 20 land)



START

VEKST

Konkurrenter: Pris per undersøkelse (50-100.000)

Økte prisen fra 19 til 25 for 1

Ønsket å tilby et self-service konsept

Deretter fra 35 til 75.000 for 5

Gjerne Freemium, men det fungerte ikke

Tok så vekk 1-brukeren.

Endte på pris per bruker 19.000 for 1 og 35.000 for 5

Selv om selgerne gav rabatter, så doblet snittprisen seg!

Rabatter: Gi rabatter på engangsting (onboarding, kurspakker osv), ikke recurring!

Erfaringer fra Admincontrol (forr.modell – direktesalg i 7 land)



START

Satset mot SME og vekstselskap. Lav pris.

Fikk ikke traction fra disse, men henvendelse fra Norsk Hydro.

Fikk 75.000 I året fra dem for en sikker styreportal.

VEKST

Etter Norsk Hydro fikk vi god traction hos de børsnoterte.

Økte prisen gradvis til 100.000/år for morselskap og så en lavere pris for datterselskap.

Datarom som tilleggsprodukt der prisen varierer med antall sider!

Erfaringer fra Ownersroom

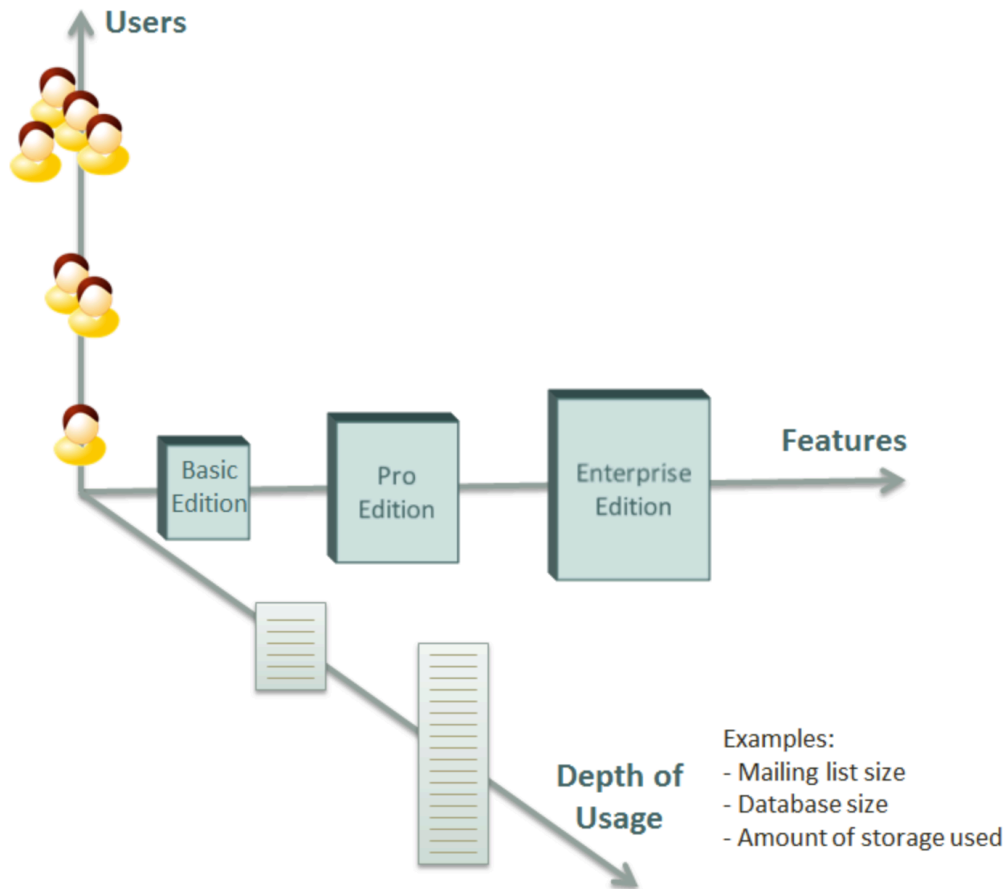
(forr.modell: Inbound+innesalg for lav CAC)



Planer	Small	Medium	Large
Alle planer inneholder	Opptil 25 Brukere	Opptil 50 Brukere	Opptil 100 Brukere
<ul style="list-style-type: none">✓ Cap table management✓ Dokumentrom✓ Digital signering✓ Email utsendinger✓ Email analytics✓ Digital deal support✓ Grupper og tilgangsstyring	NOK 1 200,- /måned Årlig fakturering	NOK 1 600,- /måned Årlig fakturering	NOK 2 200,- /måned Årlig fakturering
	Start free trial	Start free trial	Start free trial

Holder det enkelt nå i tidlig fase.

Hva sier David Skok?



Kilde:

<https://www.forentrepreneurs.com/>

Masse andre ressurser på nettet.
Men ikke gjør prising for
komplekst...!

Sluttord

- Prising avhenger av forr.modell, fase og strategi
 - Våg å eksperimentere og utfordre
 - Du blir aldri ferdig
-