

### Week13

a) 如果沒有捆綁，公司能做的最好的事情就是將機票價格定為 800 美元和酒店的價格為 800 美元。在每種情況下，公司都吸引了一個客戶，並且從每個人身上賺取 500 美元的利潤，總利潤為 1000 美元。

該公司可以以 500 美元的價格為每項服務吸引兩個客戶，但為每個客戶賺取 200 美元的利潤，總共 800 美元的利潤，少於 800 美元的價格。

b) 對於捆綁銷售，公司所能做的最好的事情就是收取 900 美元的機票價格和酒店。以這個價格，公司將吸引所有三個客戶並賺取 300 美元的利潤每個的總利潤為 900 美元。該公司可以將其價格提高到 1000 美元，但隨後只會吸引一位客戶，總利潤為 400 美元。請注意，與捆綁公司不能像混合捆綁那樣做得好。這是因為

a) 需求呈負相關，這是通過以下方式增加利潤的關鍵

b) 客戶 1 願意支付低於邊際成本的機票，並且顧客 3 願意為低於邊際成本的酒店支付費用。公司應能夠通過混合捆綁做得更好

c) 因為客戶 1 願意支付低於邊際成本的機票，並且顧客 3 願意支付低於邊際成本的酒店，公司可以通過混合捆綁可能獲得更大的利潤。在這個問題中，如果企業只收機票 800 美元，只收酒店 800 美元，捆綁包收費 1000 美元，然後客戶 1 將僅購買酒店，客戶 2 將購買套餐，並且客戶 3 將只購買機票。這將為公司賺取 1400 美元的利潤，這意味著混合捆綁是這個問題的最佳選擇。