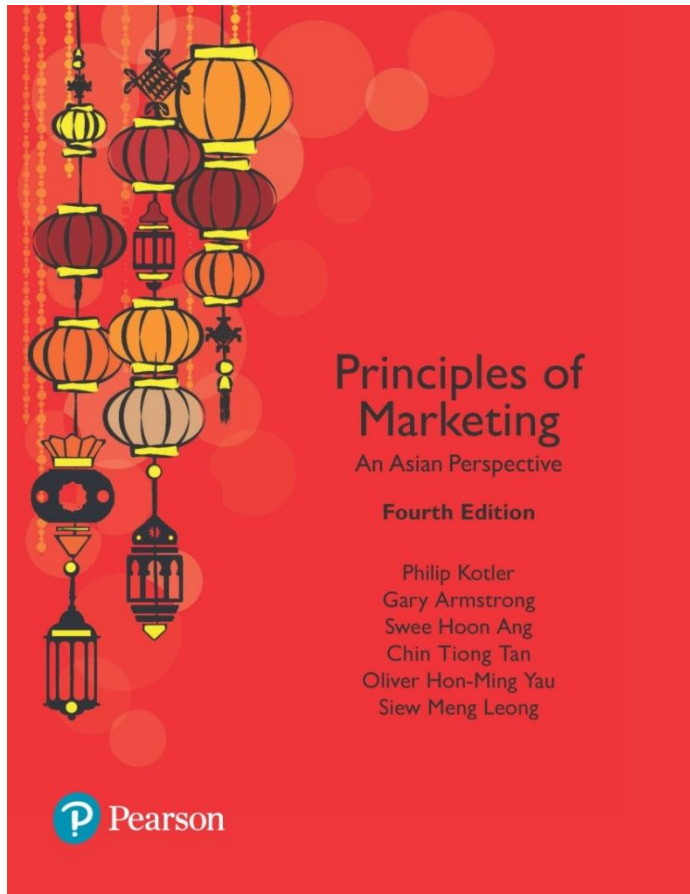


Principles of Marketing: An Asian Perspective

Fourth Edition



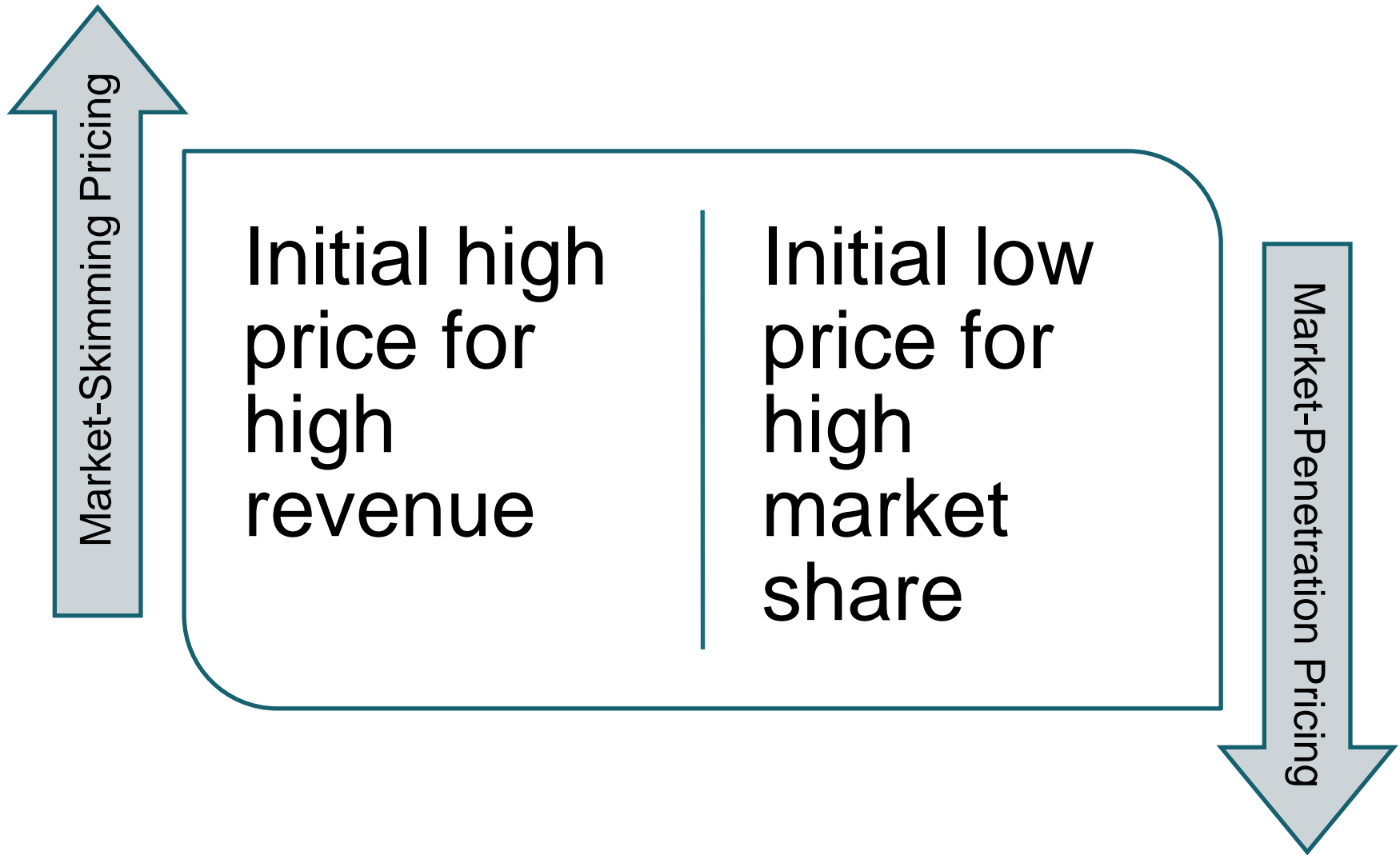
Chapter 11

Pricing Products: Pricing Strategies

Outline

1. New Product Pricing Strategies: 2
2. Product Mix Pricing Strategies: 5
3. Price Adjustment Strategies: 7
4. Price Changes
5. Public Policy and Pricing

1. New Product Pricing Strategies





New

iPhone 14 Pro

The ultimate iPhone.

From \$999



New

iPhone 14

A total powerhouse.

From \$799



iPhone 13

As amazing as ever.

From \$599



iPhone SE

Serious power. Serious value.

From \$429

6.7" or 6.1"

Super Retina XDR display¹
ProMotion technology
Always-On display

6.7" or 6.1"

Super Retina XDR display¹

6.1" or 5.4"

Super Retina XDR display¹

4.7"

Retina HD display¹

<https://www.apple.com/shop/buy-iphone/iphone-14-pro>

Samsung used low prices to make quick and deep inroads into emerging markets like Africa and India



2. Product Mix Pricing Strategies

Product line pricing

- Setting price steps between product line items

Optional product pricing

- Pricing optional or accessory products sold with the main product

Captive product pricing

- Pricing product that must be used with the main product

By-product pricing

- Pricing low value-by-products to get rid of them

Product bundle pricing

- Pricing bundles of products sold together

[Khách sạn](#)[Trải nghiệm](#)[Ưu đãi khuyến mãi](#)[News](#)[Hội hợp](#)[Pearl Club](#)[Đặt Ngay](#)

Phòng Deluxe hướng biển, giường đôi

46 m² | 2 người lớn và 2 trẻ em

Với diện tích 46 m², Phòng Deluxe hướng biển, giường đôi là phòng khách sạn thiết kế theo phong cách hiện đại, tích hợp đầy đủ tiện nghi bao gồm tivi, wifi tốc độ cao, bồn tắm riêng... Sở hữu tầm nhìn hướng ra biển, đây là lựa chọn lý tưởng dành cho các cặp đôi, gia đình nhỏ hay khách đi cô...



Chỉ từ **5.930.000 đ** /đêm

[Đặt phòng ngay](#)

Phòng Junior Suite King

86 m² | 2 người lớn và 2 trẻ em

Với diện tích 86 m², Phòng Junior Suite là phòng khách sạn sang trọng với không gian phòng khách và phòng ngủ được thiết kế riêng biệt, tích hợp đầy đủ tiện nghi mang đến cho bạn một kỳ lưu trú đầy ấn tượng. Với ban công rộng lớn và tầm nhìn hướng ra vườn nhiệt đới xanh mát, đây là lựa ch...



Chỉ từ **4.670.000 đ** /đêm

[Đặt phòng ngay](#)

<https://vinpearl.com/vi/hotels/vinpearl-resort-spa-phu-quoc/rooms>

Lì Xì Đầu Năm
Lộc xuân sung túc
MUA NGAY

Sắm tivi LG
Lì xì đến **15.000.000đ**
Mua Online giảm thêm 2-10%
Từ sản phẩm thứ 2 (Điện máy, Gia dụng, Xe đạp)

Sắm Máy Lạnh
LÌ XÌ ĐẾN 1 TRIỆU
Tặng combo 5m ống đồng, lắp đặt, hút chân không (1.3 triệu)
Mua Online giảm thêm 2 - 10%
*Từ sản phẩm thứ 2 (Điện máy, Gia dụng, Xe đạp)

3. Price Adjustment Strategies

Strategy	Description
Discount and allowance pricing	Reducing prices to reward customer responses such as volume purchases, paying early, or promoting the product
Segmented pricing	Adjusting prices to allow for differences in customers, products, or locations
Psychological pricing	Adjusting prices for psychological effect
Promotional pricing	Temporarily reducing prices to spur short-run sales
Geographical pricing	Adjusting prices to account for the geographic location of customers
Dynamic pricing	Adjusting prices continually to meet the characteristics and needs of individual customers and situations
International pricing	Adjusting prices for international markets



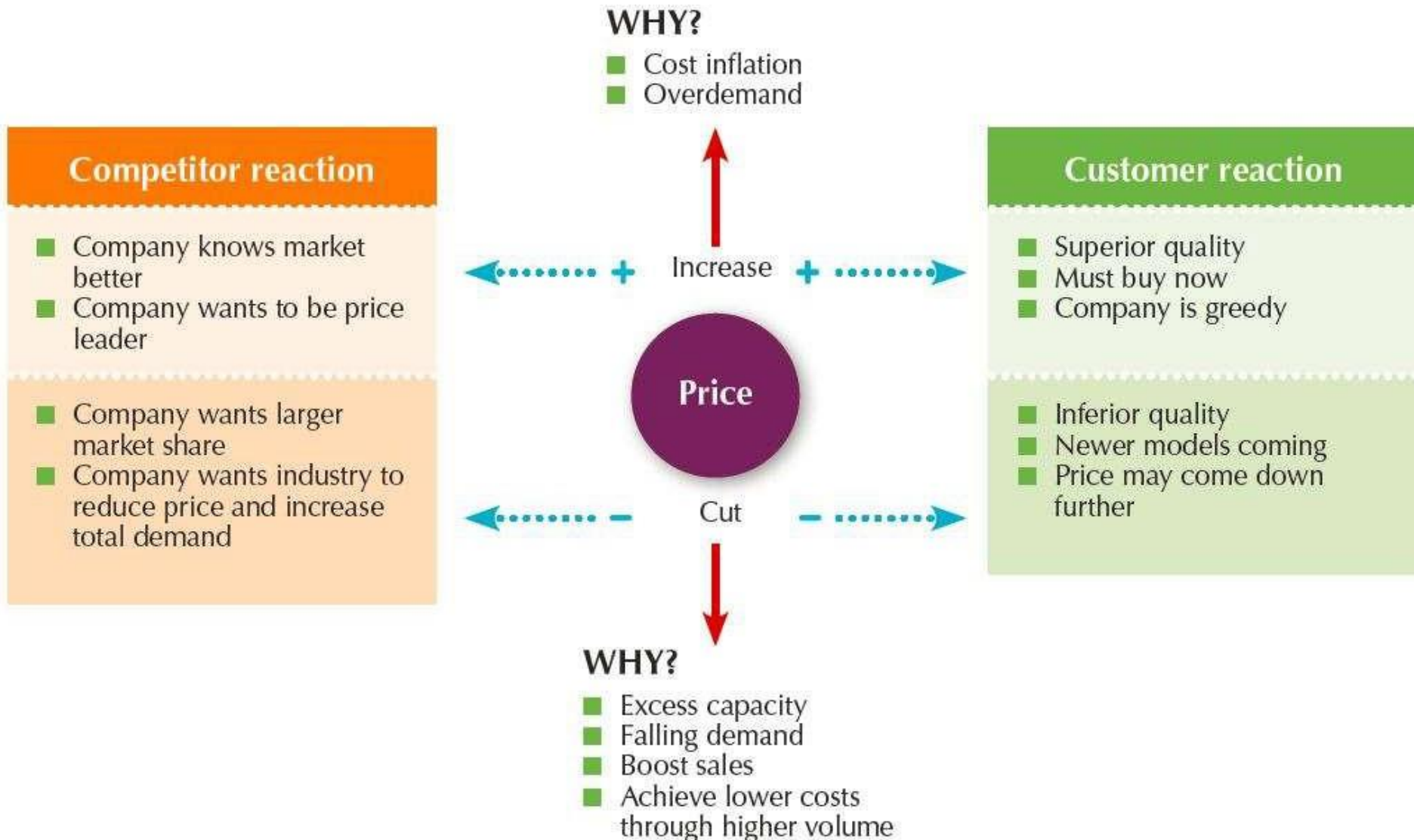
<https://www.nintendo.com/switch/>

<https://www.dailydot.com/dot-recs/nintendo-switch-eshop/>

4. Price Changes



Initiating Price Changes



Buyer Reactions to Price Changes



Price increases

- Product is “hot”
- Company greed

Price cuts

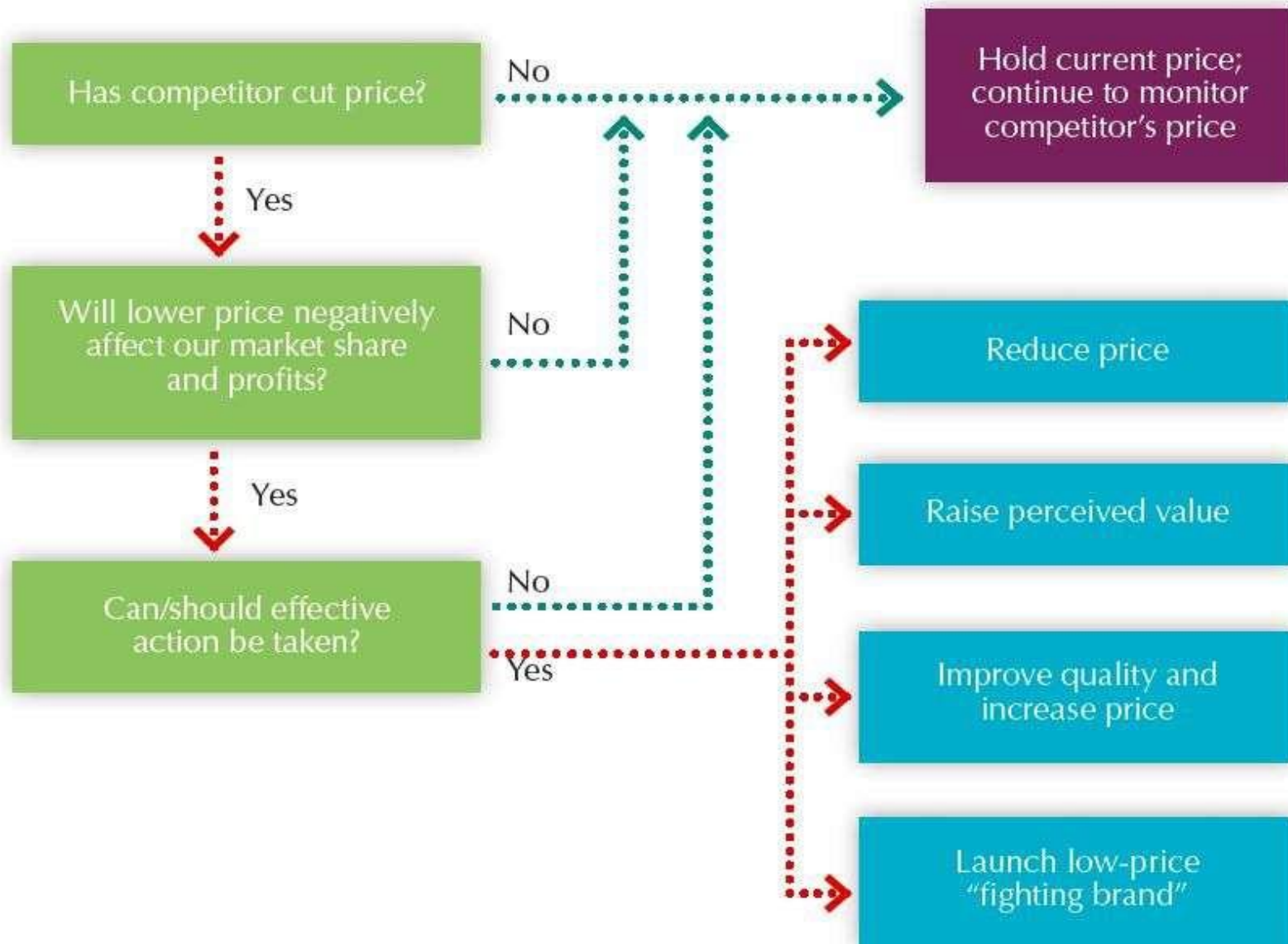
- New models will be available
- Models are not selling well
- Quality issues

Competitor Reactions to Price Changes

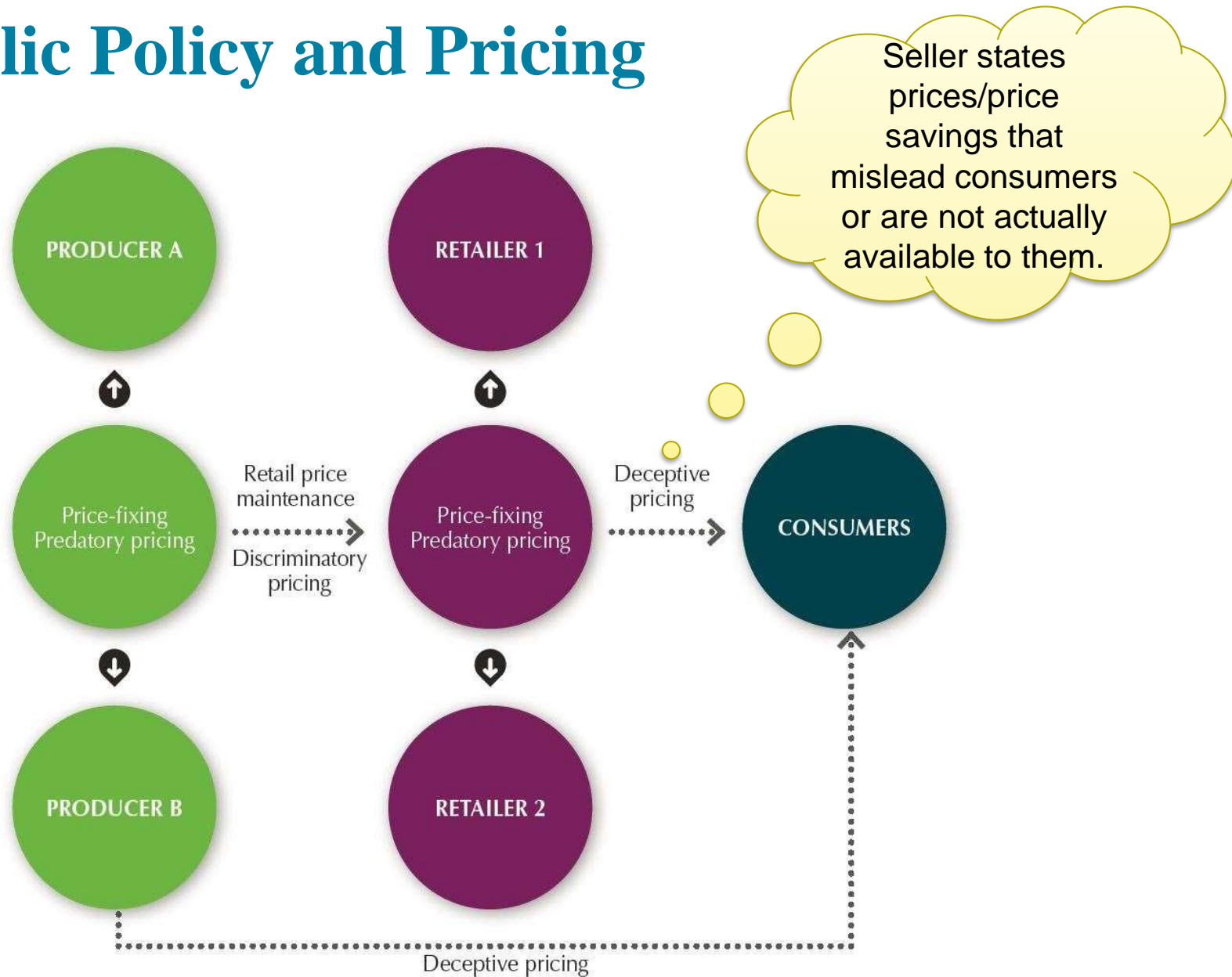
- Why did the competitor change the price?
- Is the price cut permanent or temporary?
- Is the company trying to grab market share?
- Is the company doing poorly and trying to increase sales?
- Is it a signal to decrease industry prices to stimulate demand?



Responding to Price Changes



5. Public Policy and Pricing



Public Policy Issues in Pricing