

3 Yeni fiyatlandırma yaklaşımları (açık artırmalar dahil)

İnternet yeni fiyatlandırma seçenekleri yaratacak kapasitesinin olduğunu kanıtlamıştır. Şekil 5.7 çevrimiçi ortamda etkili bir şekilde kullanılan farklı fiyatlandırma mekanizmalarını özetlemektedir. Bu mekanizmaların bir çoğu internetin ortaya çıkışından önce de mevcut olsa da internet bazı modelleri uygulamayı daha kolay hale getirdi. Bilhassa, kullanıcı hacmi geleneksel ya da **ön açık artırmaları** (B2C) ve **açık eksiltmeleri** (B2B) muhafazası daha kolay hale getirmektedir ve bunlar geçmiştekinden daha yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Vaat, tacirin belli şartlar altında, örneğin en düşük fiyatta, satış yapacağına dair bir taahhüttür. **Teklif** ise tacir tarafından teklif şartları altında, örneğin belirli bir fiyata satın alma gibi, satın aldığı anda ortaya çıkar. Kapalı zarf usulüyle yapılan bir anlaşmada tedarikçiler, bir internet sitesine belirli bir zamanda gönderilen ön bilgiye karşılık tekliflerini sunarlar. Açık teklif usulüyle yapılan bir anlaşmada tedarikçiler, bir dizi ürün payı ya da alt grup yoluyla tekliflerini sıralı olarak iletebilir ve rakiplerinin teklifleri ile yanıtlarını görebilirler, gerçek zamanlı olarak cevap verebilirler. Değişken bitiş zamanı (yumuşak kapanış) her bir pay için kullanılır ki bu da diğer teklif verenlere cevap verme fırsatı vermek için ilave zamanı otomatik olarak uzatan kapanma süresine bir kaç dakika kalmış teklif anlamına gelmektedir.

Şekil 5.7 Çevrimiçi ortamda kullanılan fiyatlandırma mekanizmaları

3 Yeni fiyatlandırma yaklaşımları (açık artırmalar dahil)

İnternet yeni fiyatlandırma seçenekleri yaratacak kapasitesinin olduğunu kanıtlamıştır. Şekil 5.7 çevrimiçi ortamda etkili bir şekilde kullanılan farklı fiyatlandırma mekanizmalarını özetlemektedir. Bu mekanizmaların bir çoğu internetin ortaya çıkışından önce de mevcut olsa da internet bazı modelleri uygulamayı daha kolay hale getirdi. Bilhassa, kullanıcı hacmi geleneksel ya da **ön açık artırmaları** (B2C) ve **açık eksiltmeleri** (B2B) muhafazası daha kolay hale getirmektedir ve bunlar geçmiştekinden daha yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Vaat, tacirin belli şartlar altında, örneğin en düşük fiyatta, satış yapacağına dair bir taahhüttür. **Teklif** ise tacir tarafından teklif şartları altında, örneğin belirli bir fiyata satın alma gibi, satın aldığı anda ortaya çıkar, Kapalı zarf usulüyle yapılan bir anlaşmada tedarikçiler, bir internet sitesine belirli bir zamanda gönderilen ön bilgiye karşılık tekliflerini sunarlar. Açık teklif usulüyle yapılan bir anlaşmada tedarikçiler, bir dizi ürün payı ya da alt grup yoluyla tekliflerini sıralı olarak iletebilir ve rakiplerinin teklifleri ile yanıtlarını görebilirler, gerçek zamanlı olarak cevap verebilirler. Değişken bitiş zamanı (yumuşak kapanış) her bir pay için kullanılır ki bu da diğer teklif verenlere cevap verme fırsatı vermek için ilave zamanı otomatik olarak uzatan kapanma süresine bir kaç dakika kalmış teklif anlamına gelmektedir.