

## **Fiyat deneme ve dinamik fiyatlandırma**

İnternet **dinamik fiyatlandırma** için yeni fırsatlar sunmaktadır - örneğin yeni müşterilere ilk üç ürün için indirimli fiyatlar sunulabilir. Eğer yeni müşterilere hatırı sayılır indirimler sunulursa mevcut müşteriler mutsuz olacağından farklılaştırılmış fiyatlandırma konusunda dikkatli olunulmalıdır. Amazon böyle bir indirim planını denemiş, olumsuz sonuç almış ve insanlar arkadaşlarının ya da meslektaşlarının daha az ödeme yaptıklarını öğrenince bu plan geri çekilmiştir. Eğer planın daha açık bir tutundurması olsaydı bu problem ortaya çıkmayabilirdi.

Baye ve ark. (2007) Avrupalı çevrimiçi elektronik ürün perakendecisi Pixmania'nın, ([www.pixmania.com](http://www.pixmania.com)) müşterilerinin ürün hassasiyeti hakkında bilgi edinmek için fiyat deneyi yaptığını söylemektedir. Müşterilerinin ürün hassasiyetleri hakkında bilgi edinmelerini mümkün kılan bir dizi küçük deneyin bir parçası olarak, Pixmania'nın bir PDA için ürün fiyatını 14 haftalık bir süreçte 268 pounddan 283 pounda değişecek şekilde on bir kez değiştirdiğine dikkat çekmişlerdir. Bu fiyatlandırma stratejisi ayrıca ek olarak bir stratejik fayda olan öngörülemezliği sağlamaktadır.

---

Fiyat deneme ve dinamik fiyatlandırma İnternet dinamik fiyatlandırma için yeni fırsatlar sunmaktadır - örneğin yeni müşterilere ilk üç ürün için indirimli fiyatlar sunulabilir. Eğer yeni müşterilere hatırı sayılır indirimler sunulursa mevcut müşteriler mutsuz olacağından farklılaştırılmış fiyatlandırma konusunda dikkatli olunulmalıdır. Amazon böyle bir indirim planını denemiş, olumsuz sonuç almış ve insanlar arkadaşlarının ya da meslektaşlarının daha az ödeme yaptıklarını öğrenince bu plan geri çekilmiştir. Eğer planın daha açık bir tutundurması olsaydı bu problem ortaya çıkmayabilirdi.

Baye ve ark. (2007) Avrupalı çevrimiçi elektronik ürün perakendecisi Pixmania'nın, ([www.pixmania.com](http://www.pixmania.com)) müşterilerinin ürün hassasiyeti hakkında bilgi edinmek için fiyat deneyi yaptığını söylemektedir. Müşterilerinin ürün hassasiyetleri hakkında bilgi edinmelerini mümkün kılan bir dizi küçük deneyin bir parçası olarak, Pixmania'nın bir PDA için ürün fiyatını 14 haftalık bir süreçte 268 pounddan 283 pounda değişecek şekilde on bir kez değiştirdiğine dikkat çekmişlerdir. Bu fiyatlandırma stratejisi ayrıca ek olarak bir stratejik fayda olan öngörülemezliği sağlamaktadır.