زي ما وعدناك..

# 32

# طريقة تسعير في مكان واحد.

+32



اسحب ←

# 01 إزاي بتحدد الرقم نفسه

### 01 التكلفة + هامش

Cost-plus / Markup

تكلفتك وتحط عليها نسبة ربح ثابتة

### 02 العائد المستهدف

Target-return

السعر اللي يحقق عائد محدد على استثمارك

### 03 التسعير بالقيمة

Perceived-value

قيمة المنتج في عين العميل

### 04 قيمة عالية بسعر منخفض

Value pricing / EDLP

سعر منخفض ثابت طول السنة، زي IKEA

### 05 سعر السوق

Going-rate

بتمشي على أسعار المنافسين

### 06 المزاد

Auction-type

مزايدة صاعدة، أو نازلة، أو عروض مقفولة





# 02 المنتج الجديد

### 07 سعر الاختراق

Penetration

سعر منخفض تدخل بيه السوق وتاخد حصة

### 08 سعر القشط

Skimming

سعر عالي للي عايز يجرّب الأول، وبعدين ينزل

## وبيتحددوا على حسب هدفك من التسعير:

- إنك تكمّل وتعيش
- أعلى ربح دلوقتي
- أكبر حصة سوقية
- تقشط السوق
- ريادة في الجودة



# 03 تسعير مجموعة المنتجات

### 09 خط المنتجات
Product-line
درجات سعر بين موديلات نفس المنتج

### 10 الإضافات الاختيارية
Optional-feature
سعر أساسي، والإضافات بفلوس

### 11 المنتج الأسير
Captive-product
الطابعة رخيصة.. والحبر غالي

### 12 سعر من جزئين
Two-part
رسم ثابت + حسب الاستهلاك

### 13 المنتج الثانوي
By-product
تبيع المخلفات، زي مخلفات قصب السكر

### 14 الباكدج
Bundling
أكتر من منتج مع بعض بسعر أقل



# 04 التسعير النفسي والعروض

### 15 أسعار بتخلص بـ 9
Price endings

99.99 بتتقري أرخص بكتير من 100

### 16 سعر الصورة
Image pricing

السعر العالي نفسه جزء من قيمة المنتج

### 17 منتج يجيب زباين
Loss leader

تبيع منتج معروف بخسارة عشان الناس تدخل

### 18 أسعار المواسم
Special-event

عروض في مواسم ومناسبات معينة

### 19 سعر عميل مميز
Special-customer

سعر خاص لعملاء بعينهم

### 20 تسهيلات الدفع
Rebates / Financing

فلوس راجعة، أو تقسيط، أو مدة سداد أطول

### 21 خصم نفسي
Psychological discounting

سعر عالي في الأول.. وبعدين خصم عليه





# 05 سعر مختلف لنفس المنتج

### 22 سعر متغير
Dynamic / Surge

بيتغير مع الطلب، زي أوبر وقت الزحمة

### 23 حسب الشريحة
Customer-segment

زي سعر الطلبة

### 24 حسب شكل المنتج
Product-form

نسخ مختلفة بفرق سعر أكبر من فرق تكلفتها

### 25 حسب القناة
Channel pricing

الكوكاكولا في المطعم غير السوبرماركت

### 26 حسب المكان
Location pricing

نفس الكرسي.. بسعر مختلف في المسرح

### 27 حسب الوقت
Time / Yield

تذاكر الطيران والفنادق

### 28 تسعير جغرافي
Geographical / Barter

سعر حسب البلد.. وأحيانًا مقايضة





# 06 نماذج الإيراد

### 29 الاشتراك
Subscription

مبلغ شهري أو سنوي ثابت

### Freemium 30
Freemium

الأساسي ببلاش.. والمميزات بفلوس

### 31 الدفع بالاستخدام
Pay-per-use

بتدفع على قد ما بتستخدم

### 32 ببلاش بإعلانات
Ad-supported

العميل ما بيدفعش.. المعلن هو اللي بيدفع








# الطريقة سهلة..
# الاستراتيجية هي الصعبة.

افهم السوق الأول..
وبعدين اختار طريقتك.