روش‌های قیمت‌گذاری ۱ ▯ افزایش تا مرز روانشناختی

در قیمت‌گذاری مرزهای روانشناختی وجود دارد که باید آن‌ها را بشناسید. مخصوصا افزایش اولین رقم سمت چپ قیمت واقعا پرریسک است. پرریسک‌ترین کار اضافه کردن رقم دیگری به قیمت است. برای مثال، تغییر قیمت ۴ رقمی - مثلا ۹۰۰۰ تومان به ۵ رقمی - ۱۰۰۰۰تومان - می‌تواند با مخالف زیادی روبرو شود.همه این افزایش قیمت‌های خارج از مرز، منجر به کاهش فروش محصولات می‌شود.

["download id="۴۷۵۸]