

Fiyatlandırmada Etkili ve Güncel Bir Yaklaşım Olarak Müşteri Odaklı Fiyatlandırma Stratejisi Üzerine Kuramsal Bir İnceleme

A Therotical Framework on Customer Focused Pricing as an Effective and Contemporary Pricing Approach

Önder MET¹
Kutay OKTAY²

ÖZET

Hareket noktası olarak tüketicileri kabul eden fiyatlandırma stratejilerinden biri olan müşteri odaklı fiyatlandırma stratejisi, müşterilerin kendilerine sunulan ürün ve hizmetlere yönelik değer algılamalarını ve bu ürün ve hizmetler için ödemeye hazır oldukları bedelleri temel alarak fiyatlandırma kararlarına yön veren bir yaklaşımdır. Müşteri odaklı fiyatlandırma stratejisinin kuramsal olarak ele alındığı bu çalışmada, müşteri odaklı fiyatlandırma kavramına değinilmekte, bu fiyatlandırma stratejisinin özellikleri ve yararları sıralanmakta ve uygulama süreci içerisinde müşteri odaklı fiyatlandırma stratejisinin aşamaları sunulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Müşteri odaklı fiyatlandırma stratejisi

ABSTRACT

Customer focused pricing strategy primarily relates to making pricing decisions based on the customers' value perception and willingness to pay the price for the goods and services offered by companies. In this article, theoretic aspects of customer-focused pricing strategy have been examined and definitions, attributes, advantages and implementation phases related to this strategy have been presented.

Key Words: Customer focused pricing strategy

¹ Yar.Doç. Dr., Balıkesir Üniversitesi Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu
e-mail: ondermet@hotmail.com

² Yar.Doç. Dr., Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Yüksek Okulu
e-mail: kuti75@hotmail.com