

## المحاضرة 08

# سياسة التسعير

---

## 1. تعريف التسعير

التسعير هو أحد العناصر الأساسية في المزيج التسويقي، ويؤثر بشكل مباشر على إيرادات الشركة وقرارات المستهلكين. اختيار السعر المناسب يعكس قيمة المنتج ويحدد القدرة التنافسية في السوق.

### 3. العوامل المؤثرة في التسعير

• **عوامل داخلية:** تكاليف الإنتاج، أهداف الشركة، استراتيجيات التسويق.

• **عوامل خارجية:** المنافسة، سلوك المستهلك، الظروف الاقتصادية، القوانين

والضرائب.

## 4. استراتيجيات التسعير

- التسعير الاختراقي
- التسعير الكاشط سياسة (Pierre Cardin) أعلى بنسبة 20% من سعر السوق.
- التسعير النفسي
- التسعير على أساس القيمة
- التسعير الترويجي.

## 1-التسعير على أساس الكلفة الكلية:

$$('p + 1) \times \left( \frac{CF + (CVu \times Q)}{Q} \right) = P$$

$P$  = سعر البيع للوحدة

$CF$  = التكاليف الثابتة (Coût Fixe)

$CVu$  = التكاليف المتغيرة للوحدة (Coût Variable Unitaire)

$Q$  = عدد الوحدات المنتجة أو المتوقع بيعها

$'p$  = نسبة هامش الربح المستهدف (مثلاً 25% = 0.25)

**مثال:** شركة تقوم بإنتاج منتج معين وتريد تحديد سعر بيعه بناءً على طريقة التسعير على أساس التكلفة.

• التكاليف المتغيرة للوحدة: 15 دولارًا

• التكاليف الثابتة: 50,000 دولار

• عدد الوحدات المتوقع بيعها: 10,000 وحدة

• هامش الربح المطلوب: 25%

حساب سعر البيع لكل وحدة باستخدام طريقة التسعير على أساس التكلفة.

## 1 حساب التكلفة الإجمالية لكل وحدة:

$$15 + \frac{000,50}{000,10} = \text{التكلفة الإجمالية للوحدة}$$

$$= 15 + 5 = 20 \text{ دولار}$$

## 2 حساب سعر البيع:

$$P = (1 + 0.25) \times 20$$

$$= 1.25 \times 20 =$$

$$= 25 \text{ دولار}$$

إذن، سعر البيع لكل وحدة هو 25 دولارًا لضمان تحقيق هامش ربح 25%.

## لتسعير الاختراقي (Penetration Pricing)

◆ الفكرة: وضع سعر منخفض لاجتذاب العملاء ثم زيادته لاحقًا.

- نفترض أننا نريد خفض السعر بنسبة 20% عن المنافسين لجذب السوق.
- سعر المنافسين = 120 دينار

◆ التطبيق:

$$(0.20 - 1) \times 120 = P$$

$$= 0.80 \times 120 = 96 \text{ دينار}$$

إذن، السعر وفقًا لهذه الطريقة هو 96 دينارًا.

## التسعير القشري (Skimming Pricing)

◆ الفكرة: وضع سعر مرتفع في البداية ثم تخفيضه تدريجياً.

• نفترض أننا نريد وضع سعر أعلى من السوق بنسبة 25%.

◆ التطبيق:

$$(0.25 + 1) \times 120 = P$$

$$= 1.25 \times 120 = 150 \text{ دينار}$$

إذن، السعر وفقاً لهذه الطريقة هو 150 ديناراً.

## التسعير المرن :

تستخدم هذه الطريقة لاختيار أفضل سعر مقترح وذلك من خلال المعادلة التالية:

$$D_t = \alpha D_{t-1} + D_{t-1}$$

$$\alpha = \frac{P_1 - P_2}{P_1}$$