****

**استراتيجية التسعير**

**قائمة المهام**

* هل نعرف تكلفة المنتج/الخدمة بالتفصيل مع التمييز بين التكاليف الثابتة والمتغيرة وعلى أساس بنود التكلفة؟ (شاملة تكاليف الإنتاج و التسويق والمبيعات والتوزيع)
* هل توجد ضمن هذه التكاليف بنود تكلفة فرعية يمكننا من خلالها تحقيق كفاءة أكبر؟
* هل قمنا بالبحث في أسعار المنتجات والخدمات المماثلة التي تلبي نفس احتياجات العملاء في الصناعة؟
* إذا كان سعرنا سيكون مختلف قليلاً، فهل سيكون هناك أيضًا عرض قيمة مختلف للعميل؟ بمعنى آخر، هل يمكن للعميل أن يجد أن الأمر يستحق الثمن الذي يدفعه من حيث الفوائد التي سيقدمها المنتج/الخدمة ؟
* هل تحديد السعر أقل أو أعلى قليلاً سيؤثر على مبيعاتنا؟ كيف يؤثر؟
* هل قررنا على نوع التسعير الذي سنتبعه؟ على أساس التكلفة / على أساس الطلب / تسعير المنافس؟ استراتيجية مختلطة؟