**FİYATLAMA STRATEJİLERİ**

**CHECKLIST**

* Ürünün / hizmetin bize maliyetini, sabit ve değişken maliyetler ayrımında ve maliyet kalemleri bazında detaylı olarak biliyor muyuz? (Üretim, pazarlama, satış – dağıtım maliyetleri dahil)
* Bu maliyetler içinde daha fazla verimlilik sağlayabileceğimiz alt maliyet kalemleri var mı?
* Sektörde müşteri açısından aynı ihtiyacı karşılayan benzer ürün ve hizmetlerin fiyatlarını araştırdık mı?
* Fiyatımız biraz farklı bir seviyede olacaksa, müşteriye farklı bir değer önerisi de olacak mı? Yani sağlayacağı faydalar açısından müşteri ödediği fiyata değer bulabilir mi?
* Fiyatı biraz aşağı veya yukarıda belirlemek satışımızı etkiler mi? Nasıl etkiler?
* Nasıl bir fiyatlama izleyeceğimize karar verdik mi; maliyet bazlı / talep bazlı / rakibe göre endeksli? Karma bir strateji mi?