

网上市场的定价策略：折扣价格策略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/62/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BD\\_91\\_E4\\_B8\\_8A\\_E5\\_B8\\_82\\_E5\\_c40\\_62821.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E7_BD_91_E4_B8_8A_E5_B8_82_E5_c40_62821.htm)

网上市场的定价策略 3.

折扣价格策略折扣价格策略是指销售者为回报或鼓励购买者的某些行为，如批量购买、提前付款、淡季购买等，将其产品基本价格调低，给购买者一定比例的价格优惠。具体办法有：数量折扣、现金折扣、功能折扣和季节性折扣等。在网上市场中这也是经常采用的一种价格策略。Amazon就是采用比一般书店更大的折扣作为促销手段来吸引顾客的，其销售的大部分图书都有5%到40%的折扣。由于不需要自己的店面，基本没有库存商品。较低的运营成本使Amazon有能力将节省的费用，通过折扣的形式转移到顾客身上，让顾客充分领略到网上购物的优越性，而成为Amazon的常客。高额的折扣当然会影响企业的短期效益，但在目前网络市场尚处发育期的情况下，为了培育和完善这个市场，这是一种十分有效的投资行为。优惠卡也是网络营销中常用的折扣方式。优惠卡也称折扣卡，是一种可以以低于商品或服务价格进行消费的凭证。传统的促销方式中，常常使用一次性的优惠券，但在网络营销中，很难多次给某些顾客寄赠优惠券，因此网上商店大多采用电子优惠卡的办法。消费者可凭此卡获得购买商品或享受服务的价格优惠。优惠卡的折扣率一般从5%到60%不等。优惠卡的适用范围可由网上商店规定，如可以是一个特定的商品或服务，也可以是同一品牌的系列商品，甚至可以是商家所有商品；有效期可以是几个月、一年或更长时间。我国的中国酒店预订网就是采用了优惠卡的促销方法。消

消费者可以通过网络参加这一酒店预订系统，登记注册后，在该系统内的所有酒店住宿均可享受4~6折的优惠。还有的网上商店为了培养忠实顾客，对每一位有意消费的顾客发放一张积分优惠卡，该优惠卡按消费者在网上消费金额的多少打分，再按分数的多少赠送礼品。这样做不仅可以把消费者牢牢吸引在自己的网站上，而且还可以加深网上商店与消费者之间的情感。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)