價格反應
PRICE RESPONSE

定義

預測人們對於市場價格改變的反應，以及了解如何留住對價格敏感的顧客。

我們能協助您：

預測
對於不同的訂價方案，不同品牌的占比會有甚麼改變。

鎖定
那些對價格特別敏銳的人，並了解如何與他們有效接觸與對話。

風險管理
藉著了解價格上升可能帶來的損失，使風險降至最低。

益處

實際購買反應
我們運用實際購買資料了解消費者過去對價格變動的反應，來預測未來調價的影響以及消費者會如何更換品牌。

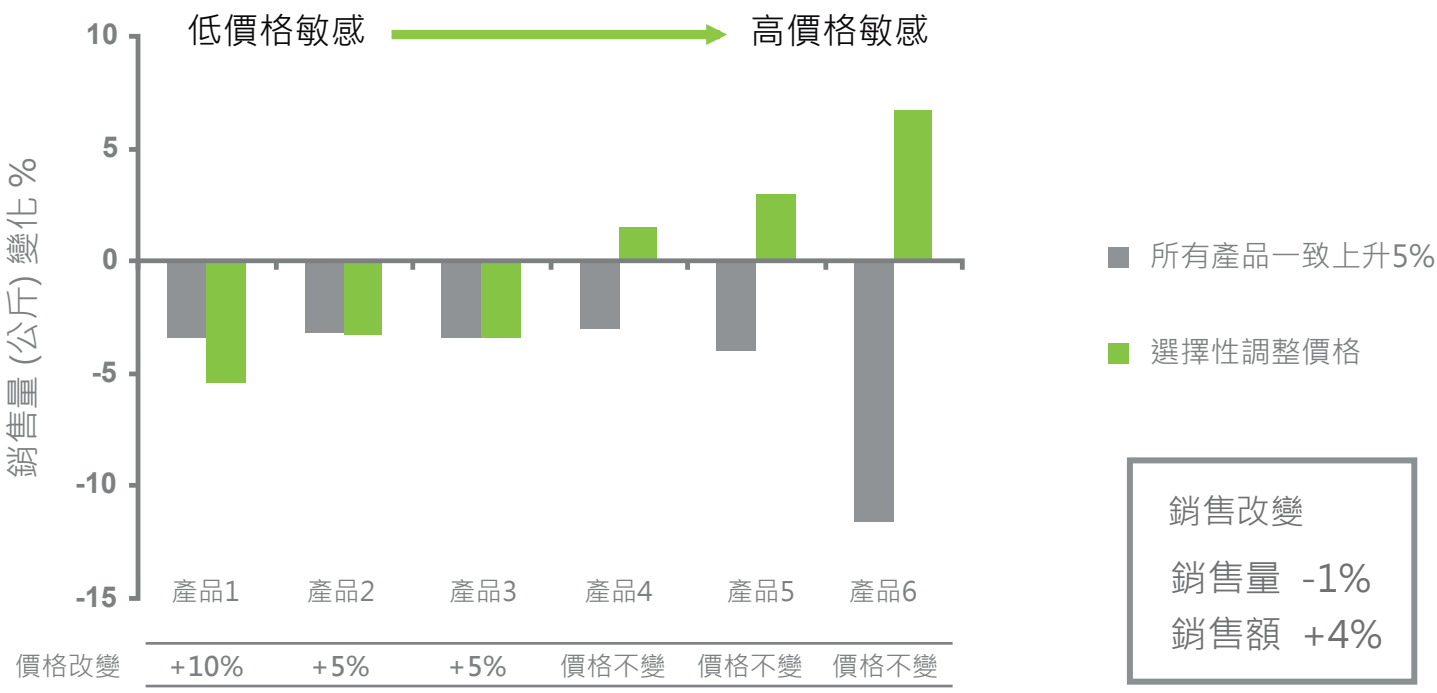
買者聚焦
讓我們能依照價格敏感度區分不同的群體，且專注地對高風險族群溝通。

可行的
多數的價格研究模組僅能單純地告訴您價格改變時會發生的影響 – 凱度消費者指數的價格解決方案則能進一步幫助您擬訂計畫，影響消費者的行為。

客戶的問題

- 我們旗下產品的價格可以調高到甚麼程度？
- 我們需要依不同的通路或區域來制定不同的價格策略嗎？
- 如何透過價格調整極大化銷售與獲利？
- 如何運用價格與對手競爭？
- 對於價格上升就離開我品牌的顧客該如何溝通？

測試不同定價方案的工具



瞭解價格敏感顧客的動機以及如何與其溝通

依據品類購買動機
發想溝通創意

依照消費者的媒體習慣
制定媒體溝通計畫

價格敏感度低的顧客
(佔 45% 銷售)

價格敏感度高的顧客
(佔 55% 銷售)

方便

口味

價格

品牌信任度

最適合我的家庭

我該如何管理價格的變動？

欲了解更多定價研究細節，或我們其他解決方案，
請聯繫您的凱度消費者指數服務人員。