

Niet iedere klant verdient dezelfde prijs

03-12-2017 00:04



Waarom zou je de klant die zijn huis verbouwt, en een hoog budget stukslaat in je winkel, op dezelfde manier belonen als de klant die incidenteel langskomt voor een paar spijkers? Hoeft ook niet, als we de aanzwellende geluiden over Dynamic Pricing mogen geloven. In het meest digitaal doorwrochte scenario wordt de trouwe klant op een andere manier beloond dan de toevallige passant, terwijl ook rekening wordt gehouden met andere factoren. Denk aan elementen als marktvraag, prijzen bij de concurrent, beschikbaarheid, tijd van de dag, conversie, eigen financiële doelstellingen en zelfs weersomstandigheden.