



PSIHOLOŠKI UTICAJ CENA NA PERCEPCIJU POTROŠAČA

MSc Ecc Milica Madenović

NEUROPRICING = FEEL-GOOD PRICING



- **80%** svih novih proizvoda vrlo brzo nestane sa polica i nikada više se ne pojavi na tržištu! - ogroman neuspeh tradicionalnih marketing istraživanja
- merenje vrednovanja i spremnosti za plaćanje proizvoda pomoću EEG skena mozga - testiranje i optimizacija cena pre lansiranja proizvoda na tržište
- tačnije predviđanje stvarnog ponašanja kupaca u odnosu na tradicionalne upitnike (ankete) - tačnije predviđanje buduće tražnje tj. prodaje
- **psihologija cena** - neke cene imaju veći psihološki efekat

BOLJA CENA $\neq$ VIŠA CENA
BOLJA CENA = FER CENA

TROŠENJE NOVCA AKTIVIRA **CENTAR ZA BOL U** MOZGU

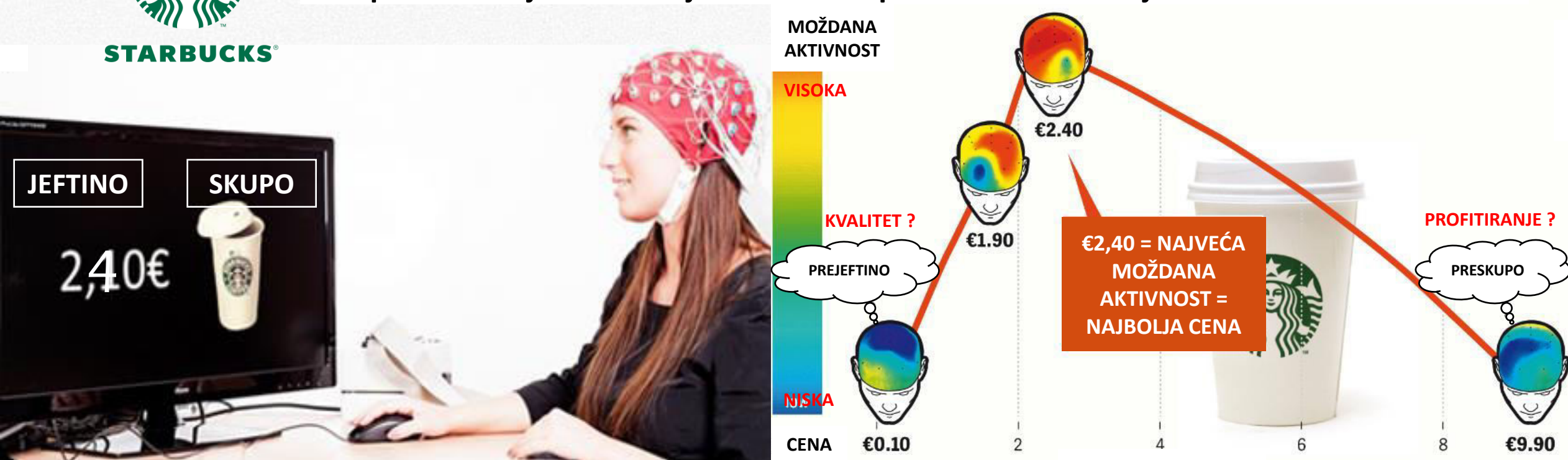
- veća bol ako cenu percipiramo kao neadekvatnu - nefer
- veća bol kada plaćamo gotovinom nego kreditnom karticom ili čekom





* **stvarna cena = 1,8 €** - neiskorišćavanje potpunog profitnog potencijala!

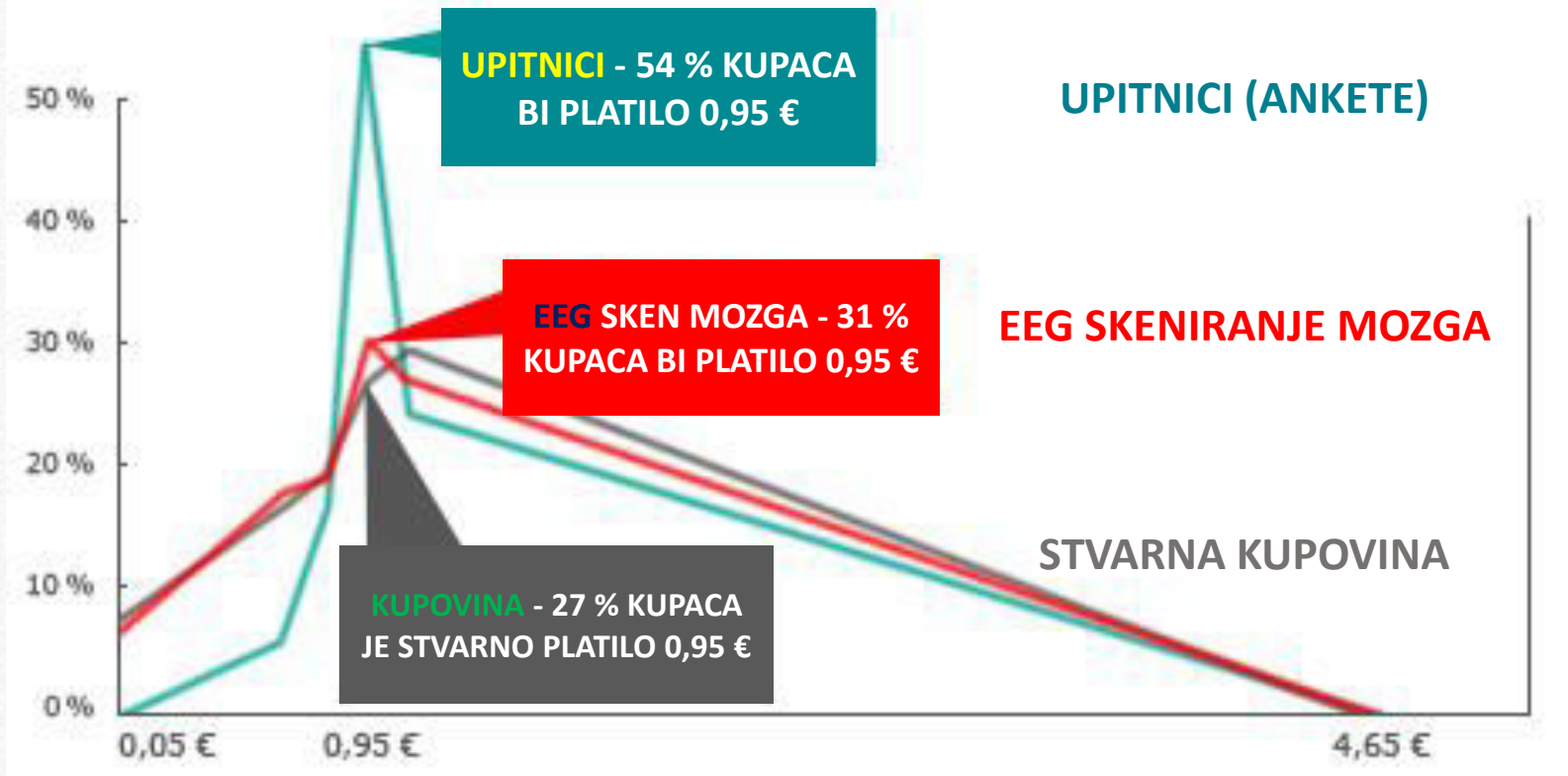
* kupci uvažavaju održavanje visine cene proizvoda ako su lojalni brendu



- regija u sivoj masi mozga koja prati proporcionalnost uključuje alarm kada su proporcije drastično niske ili visoke - cena kafe 0,10 € ili 10 €

- kada mozak treba da obradi neočekivane i disproporcionalne cene, javljaju se nesvesne odbrambene reakcije - šok, sumnja i iznenađenje

LATTE MACCHIATO EKSPERIMENT



- 35 studenata - Univerzitet primenjenih nauka Minhen
- upitnici i EEG - spremnost da plate cene 0,05 - 4,65 €
- menjanje ovih cena na automatu je omogućilo praćenje stvarne kupovine svih 150 studenata
- EEG - tačnije predviđanje stvarne kupovine po određenoj ceni od upitnika - približnija kriva tražnje stvarnoj krivi tražnje

TESTIRANJE CENE NOVOG PROIZVODA

- kupcima je teško da odrede prihvatljivu cenu jer im je nepoznat proizvod i vrednost koju im on može pružiti



- nema prethodne prodaje tog i drugih konkurentskih proizvoda za poređenje
- mogućnost određivanja cene merenjem reakcija kupaca na hipotetičke cene

SKUPLJE VINO IMA BOLJI UKUS?



testiranje vina - navedena je različita cena za isto bezimeno vino - percepcija koje vino je bolje na osnovu cena

SKUPLJE VINO -> PRIJATNIJI UKUS I VIŠI KVALITET

CENA MAMAC



- **mamac** - najskuplje jelo - služi da iskrivi merila (goveđi file sa tartufima = 100 €)
 - u poređenju sa njim jela od 30 € deluju veoma povoljno iako bi njihova realna cena trebalo da bude niža
- ↓
- **zvezda** - omiljeno jelo sa visokom profitnom maržom - stavlja se odmah ispod jela mamca

CENA MAMAC



9.000 €



"samo" 800 €

RAZLIČITE VRSTE ISTOG PROIZVODA



\$1.80
20%



\$2.50
80%



\$1.80
5%



\$2.50
85%



\$3.40
10%

REGULARNO PREMIJSKO
PIVO PIVO

REGULARNO PREMIJSKO DELUX
PIVO PIVO PIVO

LUKSUZNI PROIZVODI

SVE PREKO \$ 100

				
Banana Republic \$123.49 Banana Repu...	Banana Republic Log... \$108.00 Banana Repu...	Banana Republic Jes... \$114.99 Banana Repu...	Banana Republic Mai... \$108.99 Banana Repu...	Banana Republic Am... \$165.00 Banana Repu...

VIŠA CENA -> VEĆI KVALITET

POPUSTI I NIŽE CENE SMANJUJU PRODAJU - KUPCI SUMNJAJU U KVALITET PROIZVODA

MAGIČNA MOĆ BROJA 9



RANIJE **60 €**, SADA SAMO **45 €**

RANIJE **60 €**, SADA SAMO **49 €** - veća prodaja!

PERCEPCIJA MOZGA:

3,⁰⁰ € = 3 €

2,⁹⁹ € = 2 € < 3 €

TAČKE, DECIMALE I VALUTA

DUŽI BROJEVI = VEĆI BROJEVI



1.599,**00** RSD

RSD = veća bol - kupci su svesni da daju novac - **kupovina**
na osnovu **cene**

1.**599** RSD

1599 **RSD**

bez RSD = manja bol - **kupovina na osnovu želje**

1599

VIZUELNA RAZLIKA STARE I NOVE CENE

- boja
- font
- veličina
- precrtana stara cena



CENA U DELOVIMA (RATAMA)

2014 **MUSTANG**
Change Vehicle Chat

Style Models Packages Exterior Interior Accessories Summary

CLICK ARROWS TO ROTATE THE VEHICLE



Exterior Interior
Exterior Packages
Wheel Type

Paint Type
Racing Stripes
Hood/Side Stripes

2014 **MUSTANG GT COUPE** Save

\$33,230
NET PRICE ^{\$5}

\$416
PER MONTH FOR 72 MONTHS PURCHASE ^{\$6}

Fragmented Pricing

Vehicle details > Search Inventory > Get local offers > Get an Internet price >

\$ 33,230 = ne mogu to da priuštım

\$ 416 = mogu to da priuštım ako je
na mesečnom nivou

godišnja članarina = **120 €**

"samo" **10 €** mesečno

"samo" **33 centa** dnevno

PRODAJA U PAKETU



500 € = zvučni sistem - visoka cena

LUKSUZNI PAKET = 3.000 € - veća ukupna nego pojedinačna cena,
manja bol pri kupovini i povoljniji utisak

kožna sedišta = 1.000 €

zvučni sistem = 500 €

panorama krov = 900 €

UKUPNO = 2.400 €

MESEČNA CENA KARTE



MESEČNA CENA KARTE ZA BIOSKOP - "ALL INCLUSIVE" - često je veća nego zbir pojedinačnih karata, ali je kupci percipiraju kao povoljnu

BESPLATNA ISPORUKA ONLINE PRODAJA

200 € + BESPLATNA ISPORUKA = POVOLJNA CENA

* prodavac plaća isporuku - kratkoročno smanjenje profita, ali dugoročno povećanje zadovoljstva kupaca, broja kupaca i prometa





HVALA NA PAŽNJI



NEUROMARKETING

KONFERENCIJA UNIVERZITETA METROPOLITAN