

MIDOCEAN جامعة

التكليف العملي الثالث

عنوان التكليف:

استراتيجيات التسعير الذكي باستخدام التقنيات الحديثة

إعداد الطالب:

NADER SALAH AHMED

البرنامج: بكالوريوس تسويق رقمي

اسم المقرر: MKT 315

الأسبوع: Week 8

الدكتور: د. عقبة الصباغ

نبذة مختصرة عن الشركة وطبيعة خدماتها -1

منصة رقمية تقدم خدمات النقل من خلال تطبيق الهاتف. يستطيع العميل من خلال التطبيق تحديد موقعه والوجهة التي يريد **Uber** اعتبار الوصول إليها، ثم يتم ربطه بسائق متاح.

بشكل كبير على التكنولوجيا في تشغيل الخدمة، ومن أهم الجوانب التي تظهر فيها التكنولوجيا طريقة تحديد الأسعار حسب **Uber** تعتمد ظروف الطلب وتوفر السائقين.

Uber مفهوم التسعير الذكي وكيفية تطبيقه داخل -2

التسعير الذكي هو استخدام البيانات والتقنيات الحديثة للمساعدة في تحديد السعر المناسب للخدمة بدلاً من الاعتماد على سعر ثابت في جميع الأوقات.

يمكن أن يتغير سعر الرحلة حسب ظروف السوق في ذلك الوقت. فإذا كان عدد الأشخاص الذين يطلبون الرحلات أكبر من **Uber** في عدد السائقين المتاحين، يمكن أن يرتفع السعر. وعندما يقل الطلب وتتوفر سيارات أكثر، يمكن أن ينخفض السعر مرة أخرى.

.على تحقيق توازن بين عدد العملاء وعدد السائقين المتاحين Uber أرى أن هذه الطريقة تساعد

التقنيات والأدوات المستخدمة في إدارة التسعير -3

.على مجموعة من التقنيات الحديثة التي تساعد في إدارة الأسعار Uber تعتمد

الذكاء الاصطناعي

.يساعد الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات واتخاذ قرارات مرتبطة بالأسعار والطلب

تحليل البيانات

يمكن للمنصة تحليل عدد كبير من البيانات المتعلقة بالرحلات والطلب ومواقع المستخدمين والسائقين، مما يساعدها على فهم حالة السوق في الوقت الحالي.

الخوارزميات التنبؤية

.تساعد الخوارزميات على توقع ارتفاع أو انخفاض الطلب في أوقات ومناطق معينة، وهذا يساعد في اتخاذ قرارات أفضل في التسعير

أنظمة التسعير الديناميكي

يعتبر التسعير الديناميكي من أهم الأساليب المستخدمة، حيث لا يكون السعر ثابتًا طوال الوقت، وإنما يتغير حسب ظروف الطلب وتوفر السائقين.

في تعديل الأسعار Uber العوامل التي تعتمد عليها -4

.هناك عدة عوامل يمكن أن تؤثر على السعر الذي يظهر للعميل

حجم الطلب

عندما يرتفع عدد الأشخاص الذين يطلبون سيارات في نفس الوقت، يمكن أن يرتفع السعر بسبب زيادة الطلب مقارنة بعدد السائقين المتاحين.

توقيت الشراء

.قد تختلف الأسعار حسب الوقت. فالأوقات التي يكون فيها الطلب مرتفعًا يمكن أن تكون أسعار الرحلات فيها أعلى من الأوقات العادية.

سلوك العملاء

تساعد بيانات استخدام التطبيق على فهم أوقات ومناطق زيادة الطلب، وهذا يمكن أن يساعد في تحسين طريقة التسعير.

توفر السائقين

عدد السائقين المتاحين له تأثير مهم على السعر. عندما يكون عدد السائقين قليلاً مقارنة بعدد العملاء، يمكن أن يتغير السعر نتيجة لذلك.

الموقع الجغرافي

يمكن أن تختلف الأسعار من منطقة إلى أخرى حسب مستوى الطلب وتوفر السائقين في كل منطقة.

تحليل أثر التسعير الذكي -5

رضا العملاء

التسعير الذكي له تأثير إيجابي وسلبي على رضا العملاء.

من الجانب الإيجابي، يساعد النظام على توفير السيارات في الأوقات التي يكون فيها الطلب مرتفعاً، وقد يشجع المزيد من السائقين على العمل في تلك الفترة.

لكن من الجانب الآخر، قد يشعر بعض العملاء بعدم الرضا عندما يرون أن السعر ارتفع بشكل مفاجئ مقارنة بالسعر الذي اعتادوا عليه.

حجم المبيعات

على الاستمرار في تقديم الخدمة حتى عندما يكون الطلب مرتفعاً Uber يمكن أن يساعد التسعير الديناميكي.

لكن إذا أصبح السعر مرتفعاً جداً، فقد يقرر بعض العملاء عدم طلب الرحلة أو استخدام وسيلة أخرى، لذلك يجب أن يكون التغيير في السعر متوازناً.

الأرباح

يساعد التسعير الذكي الشركة على الاستفادة من فترات الطلب المرتفع، وبالتالي يمكن أن يزيد من الإيرادات.

وفي نفس الوقت، فإن استخدام البيانات يساعد الشركة على اتخاذ قرارات أكثر دقة بدلاً من الاعتماد على أسعار ثابتة لا تتناسب مع ظروف السوق المختلفة.

القدرة التنافسية

على التعامل مع تغيرات السوق والمنافسة في مجال النقل الرقمي Uber يساعد نظام التسعير المرن

وَأرى أن استخدام التكنولوجيا في التسعير يعطي الشركة ميزة لأنها تستطيع تعديل الأسعار بسرعة حسب ظروف السوق

التحديات والجوانب السلبية المحتملة -6

رغم فوائد التسعير الذكي، توجد بعض التحديات

شعور بعض العملاء بعدم العدالة

قد يشعر العميل أن السعر غير عادل إذا ارتفع بشكل كبير خلال فترة قصيرة، خاصة إذا كان قد اعتاد على سعر أقل

تقلب الأسعار

التغير المستمر في الأسعار قد يجعل العميل غير قادر على توقع تكلفة الرحلة قبل طلبها، وقد يؤثر ذلك على ثقته بالخدمة

الخصوصية وتحليل البيانات

يعتمد التسعير الذكي على كمية كبيرة من البيانات، ولذلك من المهم أن تحافظ الشركة على خصوصية بيانات العملاء واستخدامها بطريقة مسؤولة

فقدان بعض العملاء

إذا أصبحت الأسعار مرتفعة بشكل مستمر في أوقات معينة، قد يبحث بعض العملاء عن بدائل أرخص

التقييم الشخصي والاقتراحات -7

ناجحة بشكل عام، لأنها مناسبة لطبيعة خدمات النقل التي يتغير فيها Uber من وجهة نظري، أرى أن استراتيجية التسعير الذكي في الطلب من وقت إلى آخر

أعتقد أن أكبر ميزة في هذه الاستراتيجية هي أن الشركة تستطيع تعديل الأسعار بسرعة بناءً على ظروف السوق بدلاً من استخدام سعر ثابت

يجب أن تكون أكثر وضوحًا مع العميل حول سبب ارتفاع السعر. عندما يفهم العميل لماذا تغير السعر، يمكن أن Uber لكن أرى أن يكون أكثر تقبلاً له.

كما أقترح أن يتم وضع حدود معقولة لارتفاع الأسعار في الحالات العادية، وإعطاء العميل معلومات أوضح عن سبب اختلاف السعر عن الأوقات الأخرى.

الخلاصة

يتضح أن التسعير الذكي أصبح من الأساليب المهمة التي تستخدمها المنصات الرقمية لإدارة الأسعار، Uber من خلال تحليل تجربة بشكل مرن.

على التعامل مع تغير الطلب وتوفر السائقين وتحسين Uber استخدام الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات والتسعير الديناميكي يساعد كفاءة الخدمة.

ومن وجهة نظري، الاستراتيجية مفيدة للشركة والعملاء عندما يتم استخدامها بشكل متوازن، لكن من المهم الاهتمام بشعور العملاء بالعدالة والشفافية، حتى لا يؤدي تغير الأسعار المستمر إلى فقدان ثقتهم بالخدمة.

اسم الطالب: NADER SALAH AHMED