

حالات دراسية في التسويق الرقمي

Case Studies in Digital Marketing

MKT 323

إعداد
د. محمد الغريب

المحاضرة الخامسة



المحاضرة الخامسة

حالة دراسية في التسعير الديناميكي

Dynamic Pricing

إعداد

د. محمد الغريب

المحاضرة الخامسة



مقدمة

إن المنافسة الكبيرة التي تشهدها الأسواق والتطور التقني الكبير والتوجه نحو الرقمنة أجبر منظمات الأعمال على التوجه إلى أساليب مبتكرة في مختلف عناصر المزيج التسويقي لتلبي احتياجات العملاء ورغباتهم. ولعلّ السعر أحد أهم عناصر المزيج التسويقي وهو أحد أهم الأسباب التي تجعل المشتري يقتنع بشراء المنتج وخصوصاً عندما يتشابه المنتج مع منتجات العلامات المنافسة بحيث لا يكون هناك تمايز كبير بين المنتجات في السوق، من ضمن التقنيات الحديثة التي يتم الاعتماد عليها في التسعير ضمن التسويق الإلكتروني استراتيجيات التسعير الديناميكي والتي ساعدت الشركات والمنصات على تحقيق نتائج مبهرّة.

من هو التسعير الديناميكي؟

التسعير الديناميكي هو استراتيجية في التسعير بحيث يتم ضبط الأسعار بشكل دائم على أساس يومي بناءً على عوامل السوق المختلفة حيث يتم تغيير السعر في الوقت الحقيقي، في التسعير الديناميكي يتم الاعتماد على أسعار متغيرة بدلاً من الأسعار الثابتة في كامل الموسم، حيث يمكن من خلال التسعير الديناميكي تغيير الأسعار عدة مرات في اليوم الواحد وفق تغييرات السعر، الهدف الرئيسي من تغييرات السعر ضمن التسعير الديناميكي هو تحسين هامش الربح بالإضافة إلى زيادة احتمال البيع (إقناع المشتري بعملية الشراء).

يتم التسعير الديناميكي من خلال برمجيات متخصصة في التسعير الديناميكي حيث يمكن من خلال هذه البرمجيات إدخال قواعد معينة لحساب السعر الجديد بناءً على تغييرات السوق اليومية.

التسعير الديناميكي مقابل الأسعار المخصصة

يختلف التسعير الديناميكي عن الأسعار المخصصة Prices Personalized ففي التسعير الديناميكي يتم تحديد القيمة النسبية Relative Value للسعر أي القيمة نسبة إلى عوامل السوق المختلفة أما الأسعار المخصصة فهي تعتمد على ضبط السعر وفق تجربة التسوق السابقة للعميل، يؤخذ على الأسعار المخصصة بأن تجربة التسوق الخاصة بالعميل يتعلق بخصوصيته وكذلك فإن هناك احتمال لأن يتواصل عميل مع عميل آخر وبالتالي يعرف كل عميل المبلغ الذي يدفعه مقابل الحصول على المنتج، وفي حال دفع عميل سعر أعلى من سعر عميل آخر فإن ذلك سيضعف الثقة بمنظمة الأعمال.

بينما التسعير الديناميكي يتيح للشركة تحقيق المزيد من المبيعات مع الأخذ بعين الاعتبار تغيرات السوق بدون التدخل بخصوصية الزبون أو التأثير على الثقة بالشركة.



التسعير الديناميكي يزيد الربحية



التسعير الديناميكي يساعد على زيادة ربحية الشركة في الوقت الحقيقي Real Time بناء على تغيرات السوق، من خلال الوصول إلى السعر المثالي الذي يمكن أن يدفعه العميل بعد تحليل البيانات فقد يكون السعر المقترح والمناسب للعميل أعلى من السعر المحدد وهذا ما يساعد على زيادة هامش الربح في المنتج، وقد يكون السعر المقترح والمناسب للعميل سعر منخفض يحقق هامش ربح منخفض ولكن هذا السعر المنخفض سيحفز الطلب على المنتج بشكل كبير وبالتالي سيحقق مبيعات كبيرة ونتيجة تحقيق المبيعات الكبيرة يتم تحقيق ربحية عالية.

مثال توضيحي:

لدينا منتج تكلفته \$60 والسعر المرتفع المقترح \$100 بناء على تحليل عوامل السوق في هذه الحالة يكون هامش الربح \$40 وبناءً على هذا السعر من المتوقع بيع 100 وحدة من المنتج وبالتالي فإن إجمالي الربح يكون $\$40 \times 100 = \4000

نفس المنتج والذي تكلفته \$60 في حال السعر المنخفض المقترح كان \$70 بناء على تحليل عوامل السوق وفي هذه الحالة يكون هامش الربح \$10 وبناءً على هذا السعر من المتوقع بيع 400 وحدة من المنتج وبالتالي فإن إجمالي الربح يكون:

$$\$10 \times 400 = \$4000$$

نلاحظ أننا وصلنا إلى نفس الربح الإجمالي في الحالتين وذلك في حالة كانت المبيعات مرتفعة وهامش ربح منخفض وفي حالة المبيعات منخفضة وهامش الربح مرتفع.

التسعير الديناميكي يعزز الشفافية

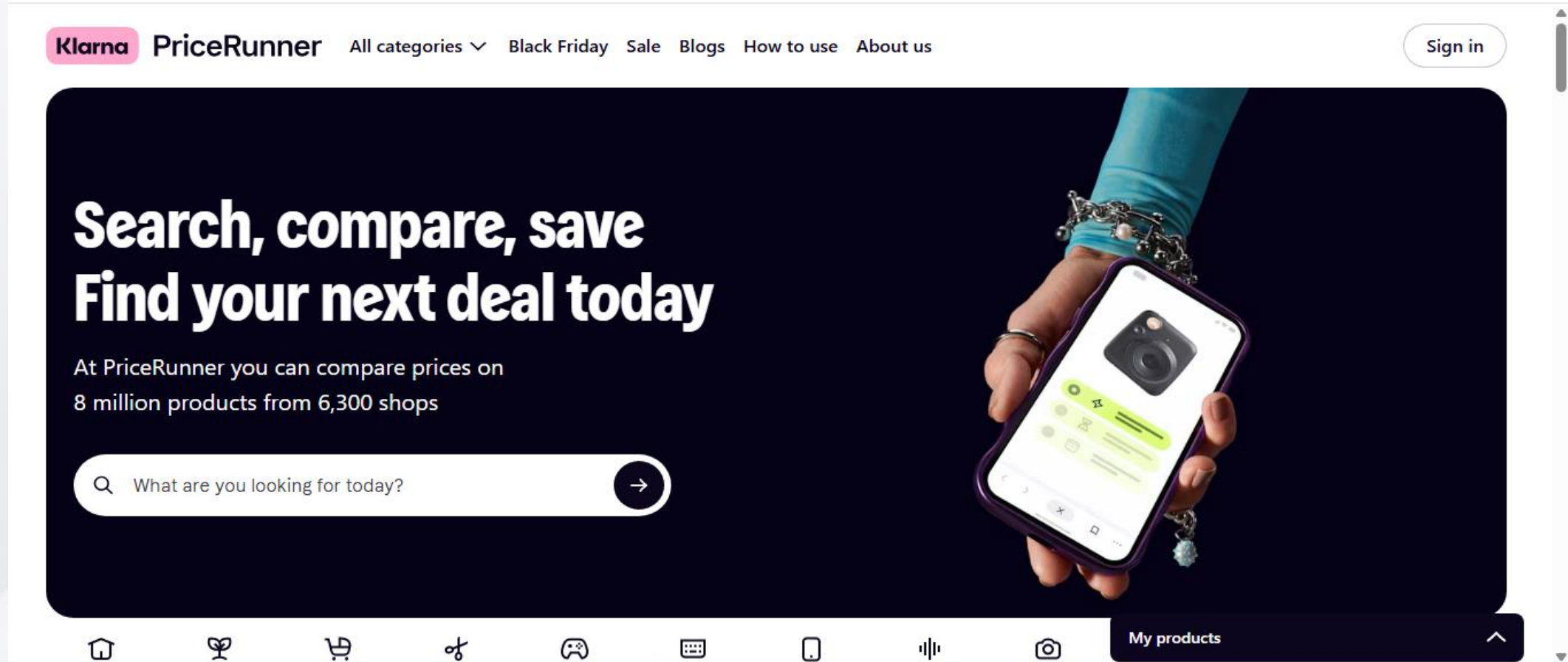


التسعير الديناميكي يساعد على تعزيز الشفافية للعلامة التجارية لدى العملاء إذا كان في السابق يتم تحديد السعر بناءً على السعر الموصى به من قبل العميل (CAP) Consumer Advised Price ولكن مع التطور التقني وزيادة اعتماد المستهلكين على عقد المقارنات للأسعار بين العلامات التجارية المتنافسة حيث هناك الكثير من المنصات والمواقع التي تساعد العملاء على إجراء المقارنات لأسعار المنتجات المختلفة، ولذلك أصبح من الضروري أن يكون السعر قريباً من أسعار المنافسين أو أقل منهم في الوقت الحقيقي وفي حال قيام المنافس بتخفيض سعره تقوم خوارزميات التسعير الديناميكي بتخفيض السعر تلقائياً.

منصة Pricerunner لمقارنة الأسعار

<https://www.pricerunner.com>

توفر مقارنة الأسعار لأكثر من 3.4 مليون منتج مختلف لأكثر من 6400 متجر في المملكة المتحدة UK.



منصة برايسنا Pricena لمقارنة الأسعار

<https://sa.pricena.com/ar>

توفر مقارنة الأسعار في المتاجر السعودية حيث يقارن الأسعار في ١٠٩ متجر إلكتروني سعودي

English تسجيل الدخول / إنشاء حساب

ابحث في 6.5 منتج من 109 متجر في السعودية

ابحث : قارن ، وفر

جميع الفئات

كوبونات 17 أيفون 16 برو PS5 S25 Ultra S25

تخفيضات لايتوب اكتب تقييم

الكوبونات والعروض

4.6 ★★★★★ حقل تطبيقنا الآن

BOOK DIRECT AND GET THE BEST RATES

BOOK NOW

Samsung Galaxy S23

جالكسي بمفهوم جديد

قارن الأسعار

المتاجر على برايسنا

amazon.sa HNAK MIA BOOKSTORE

trendyol TEMU Care to Beauty

noon HUAWEI iHerb

مختارات لك

75

10

التسعير الديناميكي استراتيجية رئيسية في التسويق الالكتروني



يعتمد التسعير الديناميكي على الاستفادة من البيانات في الوقت الحقيقي وخوارزميات معقدة ومتقدمة بناءً على عوامل متعددة للسوق، حيث يهدف التسعير الديناميكي إلى جعل الأسعار تنافسية من ناحية ومن ناحية أخرى زيادة الربحية في منصات التجارة الالكترونية وذلك من خلال تحليل عوامل السوق، مثل أسعار المنافسين، حجم الطلب على المنتج، مستويات المخزون.

عوامل السوق: الطلب على المنتج



عندما يزيد الطلب على المنتج يتم رفع السعر بشكل تلقائي لجميع المستهلكين وعندما ينخفض الطلب على المنتج يتم تخفيض السعر بشكل تلقائي لجميع المستهلكين

عوامل السوق: أسعار المنافسين

في حال تخفيض أسعار المنافسين يتم تخفيض السعر المعروض في المتجر الإلكتروني وعندما يتم رفع أسعار المنافسين يتم رفع السعر، أو يمكن الرد على المنافسين وفق آليات مختلفة سواء الحفاظ على سعرنا والقيام بخصومات أو عروض بدلاً من تخفيض السعر أو القيام بتخفيض السعر بشكل كبير عند قيام المنافسين بتخفيض السعر عند حد معين.

عوامل داخلية: مستويات المخزون

عندما ينخفض مستوى المخزون من المنتج إلى مستوى معين يمكن رفع السعر ولكن عندما يكون هناك مخزون مكثف من المنتج ولفترة زمنية طويلة يمكن أن يتم خفض السعر للتخلص من المخزون، ولا سيما إذا كان المنتج موسمي مثل سلع التسوق كالألبسة والأحذية والإكسسوارات والتي من الضروري التخلص من المخزون قبل تقادم موضة المنتج، كذلك المنتجات الطازجة Fresh كالخضار والفواكه والمخبوزات فإنه من الضروري التخلص من المخزون خلال يوم أو يومين كحد أقصى حتى لا تفسد أو يلحق بها الضرر.

التسعير الديناميكي في المتاجر الالكترونية



في التسعير الديناميكي في المتاجر الالكترونية Dynamic Pricing Online يتم تحليل بيانات المتجر الالكتروني مثل المخزون والطلب على المنتج بالإضافة إلى أسعار المنافسين في المتاجر المنافسة واقتراح السعر الالكتروني للمنتج بشكل تلقائي.

التسعير الديناميكي في المتاجر التقليدية



التسعير الديناميكي في المتاجر التقليدية (المادية) Dynamic Pricing
Offline يمكن تطبيق التسعير الديناميكي في المتاجر التقليدية من خلال
الاعتماد على نظام ملصقات الرفوف الالكترونية electronic shelf
labels (esls)، وهذا يعتمد على تحليل أسعار المنافسين في المتاجر
الالكترونية ويمكن أيضاً الاعتماد على برامج المحاسبة والمخزون لتحليل
الطلب والمخزون لكل منتج من المنتجات

طرق التسعير

Pricing Methods

التسعير على أساس التكلفة



وهي أبسط طرق التسعير يتم إضافة هامش ربح معين إلى التكلفة على سبيل المثال إذا كان هامش الإضافة 25% من التكلفة وكانت تكلفة المنتج

$$\$100 \text{ فإن هامش الإضافة } 0.25 * 100 = \$25$$

ويكون السعر = التكلفة + هامش الربح

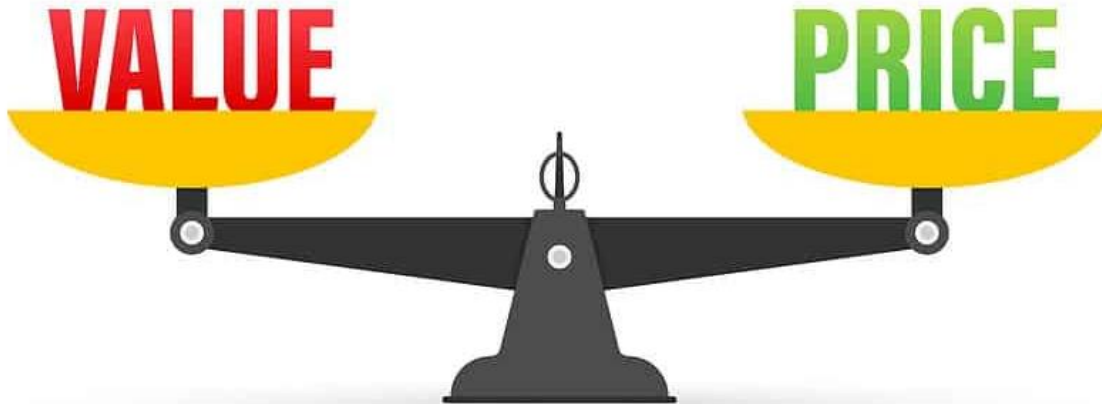
$$\text{وفي مثالنا السعر} = 100 + 25 = \$125$$

التسعير على أساس المنافسة



وتعتمد هذه الطريقة على التسعير بأسعار قريبة من المنافسين بحيث يمكن أن يكون السعر مساوي لمتوسط أسعار المنافسين أو أقل أو أكثر قليلاً، وتتميز هذه الطريقة بالأخذ بعين الاعتبار للعوامل الخارجية وتحديد المنافسة.

التسعير على أساس القيمة



وتعتمد هذه الطريقة على التسعير على أساس القيمة التي يتم منحها للعميل مقابل السعر الذي يدفعه أي حجم المنافع التي يحصل عليها العميل، فعلى سبيل المثال عند تسعير الغرف الفندقية فإن الغرف المظلة على الشاطئ تكون بسعر أعلى من الغرف التي لها إطلالة داخلية للفندق.

التسعير على أساس الطلب



وفي هذه الطريقة يتم الأخذ بعين الاعتبار حجم الطلب على المنتج من قبل المستهلكين بحيث يمكن رفع السعر عند زيادة الطلب على المنتج في أيام الموسم المرتفع High Season، وتخفيض السعر عند انخفاض الطلب في أيام الموسم المنخفض Low Season

قواعد التسعير الديناميكي

Dynamic Pricing Rules

مثال: قاعدة تسعير ديناميكي للتسعير على أساس المنافسة

السعر الجديد = $0.90 \times$ المتوسط الحالي لأسعار المنافسين

وهذه القاعدة أخذت التسعير على أساس المنافسة وتم اقتراح السعر بأن يكون أقل بنسبة 10% من أسعار المنافسين.

مثال: قاعدة تسعير ديناميكي للتسعير على أساس التكلفة

السعر الجديد = التكلفة + هامش الربح (هامش الربح لا يقل عن 7% من التكلفة)
وهذه القاعدة تشترط التسعير بحيث لا يكون هامش الربح أقل من 7% من التكلفة.

مثال: قاعدة تسعير ديناميكي للتسعير على أساس الطلب

السعر الجديد = $1.2 \times$ السعر القديم إذا زاد الطلب على المنتج في اليوم عن 30 طلب.

السعر الجديد = $0.80 \times$ السعر القديم إذا انخفض الطلب على المنتج في اليوم عن 5 طلب

وهذه القواعد تعتمد على التسعير على أساس الطلب على المنتج

مثال: قاعدة تسعير ديناميكي للتسعير على أساس القيمة

السعر الجديد = $1.02 \times$ السعر القديم في يوم 1/11/2025

السعر الجديد = $1.04 \times$ السعر القديم في يوم 2/11/2025

السعر الجديد = $1.06 \times$ السعر القديم في يوم 3/11/2025

القواعد السابقة تزيد السعر كل يوم جديد بنسبة 2% وهذا يمكن أن يطبق في شركات الطيران حيث ترتفع الأسعار كلما اقترب موعد رحلة الطيران يزداد السعر، والقيمة هنا أن المسافر يحصل على تذكرة سفر في وقت قريب من سفره ولذلك عليه أن يدفع سعر أعلى أما المسافر الذي ينتظر وقت طويل ليأتي موعد تذكرة السفر يدفع سعر مخفض.

مثال: قاعدة تسعير ديناميكي للتسعير على أساس مستويات المخزون

السعر الجديد = $0.75 \times$ السعر القديم عند بقاء عدد الوحدات من المنتج في المخزون 500 وحدة حتى تاريخ معين.

السعر الجديد = $1.2 \times$ السعر القديم عند وصول عدد الوحدات في المخزون إلى 30 وحدة.

حالة دراسية Prisync



<https://www.prisync.com>



Our replies may take longer on weekends. We'll get back to you as soon as we can!



Solutions ▼

Features

Partners

Resources ▼

Pricing

Login

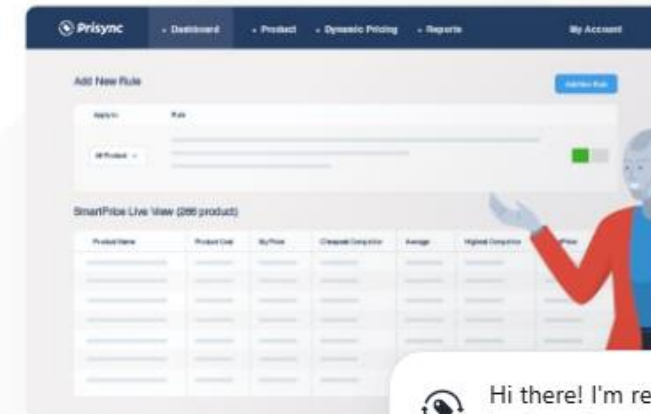
Start Free Trial

Dynamic Pricing Software

Boosts price positioning & image by automatically adjusting cost-based & competitor-based price settings.

Enter your email adress

Start Free Trial



Hi there! I'm ready to help you out in...
Lorraine • 1m ago



Prisync

منصة للتسعير الديناميكي

<https://www.prisync.com>

MIDOCEAN
UNIVERSITY



Our replies may take longer on weekends. We'll get back to you as soon as we can!



Solutions ▼

Features

Partners

Resources ▼

Pricing

Login

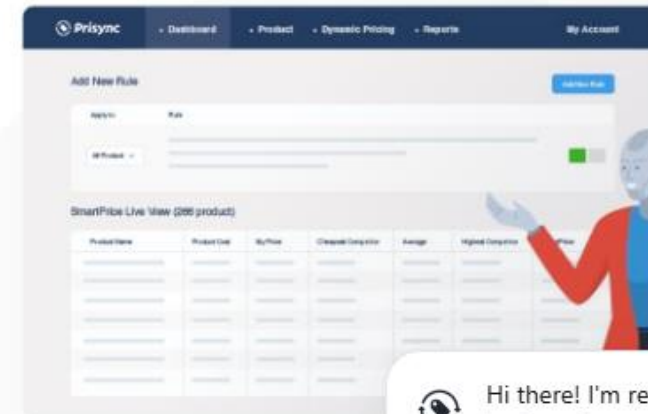
Start Free Trial

Dynamic Pricing Software

Boosts price positioning & image by automatically adjusting cost-based & competitor-based price settings.

Enter your email address

Start Free Trial



Hi there! I'm ready to help you out in...
Lorraine • 1m ago



Prisync

Plans الخطط

<https://www.prisync.com>



Professional

\$99

per month

Up to 100 Products

Start Free Trial

Unlimited Competitors!

- Price Updates 3 Times a Day
 - Excel Reports
- Price Position Comparison
- Stock Availability Monitoring
- Worldwide Site/Currency Coverage

Premium

\$199

per month

Up to 1000 Products

Start Free Trial

Professional Features Plus:

- Dynamic Pricing Engine
- Daily E-mail Notifications
- Marketplace Price Tracking
- Product Variant Price Tracking

API Access*

Platinum

\$399

per month

Up to 5000 Products

Start Free Trial

Premium Features Plus:

- Instant E-mail Notifications
 - Price History
- For Suppliers - MAP Monitoring
- For Suppliers - Recommended Price Module

API Access*

3. Select Your Competitor Tracking Type

- ☒ **Channel-Based**
Automatically track competitors through sales channels like Google Shopping and Amazon using product barcodes. Ensure your catalog includes barcodes.

- ☐ **Google Shopping** Saudi Arabia
- ☐ **Amazon** Select

 Prisync automatically matches your products with competitors using product barcodes (GTIN, EAN or UPCs).

- ☐ **URL Based**
Manually add competitor URLs individually or in bulk. Ideal for stores with a stable competitor list.
- ☐ **Hybrid Panel**
Combine both methods - track competitors via sales channels and manually add URLs as needed.



Prisync

إضافة المنتجات

<https://www.prisync.com>

How do you want to add your products?

Add products via batch file

Upload a file to add multiple
products at once.

Add products one by one

Manually enter product details
individually.

OR

Add products from your ecommerce platform:



Shopify



Magento



WooCommerce



Prestashop



BigCommerce



Others

Prisync

إضافة المنتجات يدويا

<https://www.prisync.com>

MIDOCEAN
UNIVERSITY

Add Single Product

Product Name

10 Gigabyte Package

Product Code (optional)

Enter product code

Category

Select...

Brand

Select...

Tags (optional)

Select...

Barcode (optional)

222000

Product Cost (optional)

10,00

Additional Cost (optional)

799,00

Clear

Add Product



- Dashboard
- Products**
- Dynamic Pricing
- Reports
 - Category Reports
 - Brand Reports
 - Export Reports
- Settings
- URL Dashboard
- Billing
- Help Center

Products

287 products found.

Manage
Export
Import

New Filter

Search

Sort by A to Z
Sort by date added

Product Index View
Competition List View

Product A

Barcode: 123456789101

Brand: Tulu UAT test

Category: No Category

Product Code: 12345

Status: Active

1 x 2 x 3 x 345 x Show all tags (13)

Product Cost: 0 TRY

Additional Cost: 0 TRY

104.45 USD Price

Company
Price ↑
Change
Position ↑
Stock
Last update
Actions

My company	104.45	-		✓	6 minutes ago	
competitor 1	917.14	-		✓	1 hour ago	
competitor 2	1900.60	↑		✓	12 hours ago	
competitor 3	2971.81	-		✓	12 hours ago	
competitor 4	4003.39	-		✓	12 hours ago	

Price Changes

↑ Increased 20 Products

↓ Decreased 9 Products

Out of Stock

My Store 35 Products

Competitors 0 Products

Price Position

- Highest price 0
- Higher than av. 0
- Average 0
- Cheaper than av. 0
- Cheapest price 97
- All equal 154



Dashboard

Products

Dynamic Pricing

Reports



Settings

URL Dashboard

Billing

Help Center

My Store

Tracking summary 287 products 20 brands 20 categories

Price Changes

↑ Increased 20 Products
↓ Decreased 9 Products

Out of Stock

My Store 35 Products
Competitors 0 Products

Index

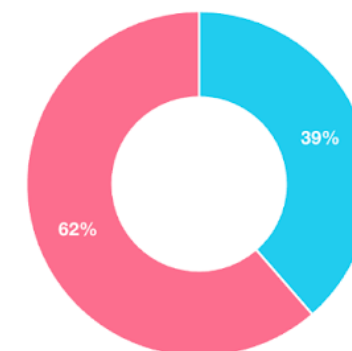
62.7



Price Position

See how your products are positioned in the market, across different prices.

● Highest price 0 products
● Higher than average 0 products
● Cheaper than average 0 products
● Cheapest 97 products
● Average 0 products
● All equal 154 products



View all products

Prisync

تحليل المنتج وفقاً للمنافسين والمخزون

<https://www.prisync.com>

Search products

Q

266 products found.

Index View

Export

Filter

+ Add single product

Batch Import

Manage

<< First

Prev

1

2

3

4

Next >

Last >>

☆

Borderlands 3 - Playstation 4

Brand: 2K Games

Category: Video Games

Product Code: 710425574931

Product Cost

0.00 USD

Position:

SmartPrice

Set a [pricing rule](#) to see a SmartPrice suggestion.

Company	Price	Change	Position	Stock	Last Update
amazon.com	22.99	-			14 minutes ago
estorland.com	29.50	-			about a minute ago
walmart-gnewly	31.95	-			about 3 hours ago
store.2daydeliver.com	32.14	-			6 minutes ago
ebay-popngame	35.20	-			about 3 hours ago
mall.direct	37.25	-			about 3 hours ago
deepdiscount.com	37.71	-			13 minutes ago
bestbuy.com	37.99	-			20 minutes ago

Price changes

Increased

43 products

Decreased

46 products

Out of stock

Competitors

206 products

My Store

0 products

Position

I'm Cheapest

66 products

I'm Cheaper

51 products

Average

12 products

I'm Higher

17 products

I'm Highest

10 products

All equal

5 products



Prisync

قواعد التسعير الديناميكي

<https://www.prisync.com>

 Dashboard Products Dynamic Pricing New! Reports 0 My Account

Add New Rule

I WOULD LIKE TO BE ☒ 5,00 USD lower than the cheapest ☐ equal to the cheapest	POSITION of my competitors (excluding myself)
APPLY TO in Product Select products - applies to all with no selection	AS LONG AS I RESPECT min margin/markup as Cost + 7,00 USD



المصادر والمراجع

- 1-PONOMARENKO, I., & PONOMARENKO, D. (2025). Dynamic pricing in marketing. Scientia Fructuosa, 161(3), 74–89. [https://doi.org/10.31617/1.2025\(161\)05](https://doi.org/10.31617/1.2025(161)05)
- 2-Shin, D., Vaccari, S., & Zeevi, A. (2019). Dynamic Pricing with Online Reviews. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3439836>
- 3-The Ultimate guide to Dynamic Pricing by OmniaRetail
- 4- <https://www.omniaretail.com/blog/the-ultimate-guide-to-dynamic-pricing>
<https://digitalmarketinginstitute.com/blog/influencer-marketing-guide>
- 5- <https://www.business.com/articles/what-is-dynamic-pricing-and-how-does-it-affect-ecommerce/>

- 6- <https://prisync.com/dynamic-pricing-software/>
- 7- <https://hello.pricelabs.co/>
- 8- <https://www.pricerunner.com>
- 9- <https://sa.pricena.com/ar>



تمنياتي بالتوفيق