

EXPERIÈNCIES PAGA EL QUE VULGUIS: FACTORS CLAU EN LA DECISIÓ DE PAGAMENT

*El Paga el que vulguis o 'Pay What You Want' (PWYW) és una estratègia de vendes que consisteix en la **no fixació del preu** per part del venedor **per a un producte** o servei concret. Són els **clients** que consumeixen aquest producte o servei els que **decideixen el preu a pagar**.*

Introducció

Les experiències PWYW **desafien la teoria de l'elecció racional** ja que els consumidors d'un producte decideixen pagar per un bé que podrien adquirir de forma gratuïta. En algunes ocasions els **consumidors arriben a pagar un preu superior al valor del producte**.

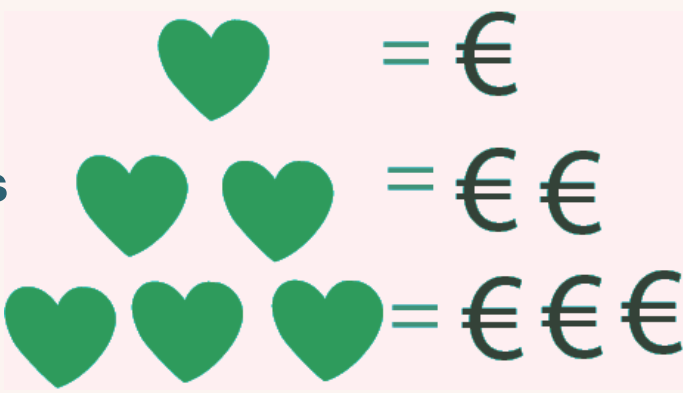


Objectius

- Observar quins **factors** provoquen que els **consumidors** es decantin per **triar un preu** o un altre.

Metodologia

Plantejament d'una **situació PWYW hipotètica** a través de dues **enquestes idèntiques** **excepte** en les **variables que es volen controlar**.



En una de les enquestes s'indicava un preu de referència extern de 100 euros mentre que en l'altra no se n'indicava cap.

Preu de referència (RP)

RP intern: es troben a la **memòria del consumidor**, Són la referència de preus pagats per un producte en el passat, el preu de mercat percebut o esperat, el preu en relació a un altre producte similar, etc.

RP extern: preu anunciat normalment en la situació de la compra, són imposats pel venedor amb l'**objectiu d'influenciar al consumidor** i proporcionar-li un preu de referència que augmenti el valor percebut del producte



Hipòtesi

- El **preu de referència extern** proporcionat té un **impacte** en el **preu pagat** pels compradors.

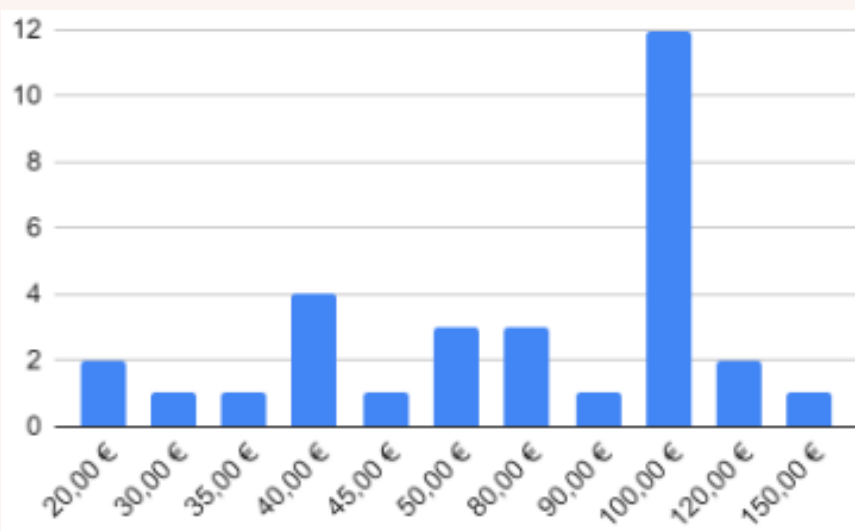
Referències principals:

- GERPOTT, T. J. (2016). A review of the empirical literature on pay-what-you-want price setting. *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society*, 11(4), 566–596.

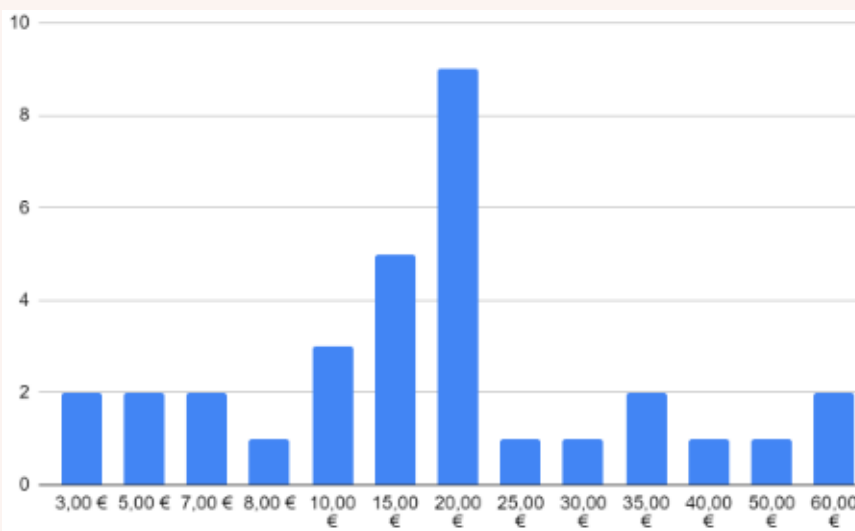
Resultats

En l'**enquesta** on a l'enunciat es **suggeria un preu** pel valor del servei els enquestats van decidir pagar **preus molt superiors** que en l'altra enquesta on la situació era exactament idèntica però sense cap referència de preu suggerit.

Preus pagats amb un preu de referència extern de 100 euros:



Preus pagats sense cap preu de referència:



Font dels gràfics:
elaboració pròpia.

Preu mitjà, enquesta amb RP extern: **76,77€**

Preu mitjà enquesta **sense** RP extern: **20,56€**

Conclusions

- Establir un preu de referència extern en el disseny de situacions Pay what you want, té una incidència directa en el preu pagat pels consumidors
- El RP extern esdevé un factor clau a tenir en compte per part dels venedors en les experiències Paga el que vulguis.

