

ส่วนที่ 6

การบริหารราคา

การกำหนดราคาสินค้าแต่ละชนิดของผู้ค้าปลีกมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค
สินค้ายิ่งมีมากชนิดเท่าไรก็ควรมีภาระในการกำหนดราคาเท่านั้น การเพิ่มและลดราคาเป็นเรื่องปกติ
วิสัยที่ผู้ค้าปลีกจะต้องปฏิบัติ

บทที่ 15

การกำหนดราคาในกิจการค้าปลีก

ในการกำหนดราคาในกิจกรรมค้าปลีกมีสาระสำคัญดังนี้

1. นโยบายในการกำหนดราคา
2. กำไรขั้นต้น
3. การกำหนดราคาสินค้าแต่ละชนิด
4. การเปลี่ยนแปลงราคา
5. กฎหมายการกำหนดราคาขายปลีก

1. นโยบายการกำหนดราคา

ในการกำหนดราคาสินค้าในร้านผู้ค้าปลีกจะต้องมีนโยบาย ซึ่งนโยบายของผู้ค้าปลีกจะเกี่ยวข้องกับเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

1.1 ตำแหน่งในการแข่งขัน

ผู้ค้าปลีกจะมีนโยบายที่จะกำหนดราคาให้สูงกว่า เท่ากับ หรือต่ำกว่า ของคู่แข่ง ถ้าผู้ค้าปลีกกำหนดราคาสูงกว่าคู่แข่ง ก็หมายความว่า ผู้ค้าปลีกจะต้องมีลักษณะอื่น ๆ มาชดเชย เช่น มีการตกแต่งร้านค้าดีกว่า สินค้ามีคุณภาพดีกว่า ถ้าขายสินค้าต่ำกว่าคู่แข่ง ก็หมายความว่า ผู้ค้าปลีกจะไม่มีบริการอะไรให้กับผู้บริโภคมากนัก ถ้ากำหนดราคาเท่ากับคู่แข่ง ก็หมายความว่า ผู้ค้าปลีกไม่ต้องการจะแข่งขันทางด้านราคา แต่จะแข่งขันทางด้านอื่น

1.2 การกำหนดตราสินค้าของผู้ค้าปลีก

ผู้ค้าปลีกอาจจะมีการกำหนดตราสินค้าขึ้นเองเพื่อต้องการจะกำหนดราคาสินค้าของตนให้แตกต่างไปจากคู่แข่ง เพื่อชักจูงผู้ซื้อและช่วยให้การตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น

1.3 นโยบายราคาหนึ่ง

ผู้ค้าปลีกสามารถจะกำหนดสินค้าให้เท่ากันหมดไม่ว่าผู้ซื้อจะเป็นใคร ซึ่งเป็นนโยบายราคาหนึ่ง ผู้ซื้อจะมีความสบายใจที่รู้สึกว่าจะซื้อสินค้าเท่ากับผู้อื่นซื้อ

1.4 แนวระดับราคา

ผู้ค้าปลีกอาจจะกำหนดนโยบายแนวระดับราคาสำหรับสินค้า เพื่อให้ความสะดวกในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค และสามารถจะเปรียบเทียบความแตกต่างของสินค้าในแต่ละ

ระดับราคา อย่างไรก็ตาม ผู้ค้าปลีกจะต้องไม่กำหนดแนวระดับที่อยู่ใกล้เคียงกันมากจนทำให้ผู้บริโภคยากแก่การเปรียบเทียบคุณภาพของสินค้า

ในการกำหนดแนวระดับราคานี้ ผู้ค้าปลีกควรจะวิเคราะห์ยอดขายในอดีตว่าแนวระดับราคาใดที่มีความเหมาะสม และขณะเดียวกันก็ดูแนวระดับราคาของคู่แข่งชั้นที่ได้รับความนิยมสำเร็จในการขาย

2. กำไรขั้นต้น

ในการกำหนดราคาของผู้ค้าปลีกจะต้องพิจารณาว่า ต้องการกำไรขั้นต้นเท่าไร ซึ่งกำไรขั้นต้นเป็นกำไรที่ผู้ค้าปลีกจะได้รับ ไม่ใช่เป็นกำไรเริ่มแรกที่กำหนดไว้ที่ราคาขายปลีก เพราะราคาที่กำหนดไว้สามารถจะเปลี่ยนแปลงตามที่คุณค้าปลีกจะตกลงกับผู้บริโภค

ต้นทุนของสินค้ามีผลต่อการกำหนดราคาและกำไรขั้นต้น ซึ่งต้นทุนของสินค้าเกี่ยวข้องกับส่วนลดปริมาณ ส่วนลดเงินสด และค่าขนส่ง

ในการคำนวณหากำไรขั้นต้นนั้นผู้ค้าปลีกสามารถจะหาได้จากสูตร

$$\text{เปอร์เซ็นต์กำไรขั้นต้นเริ่มแรก} = \frac{\text{กำไรขั้นต้นที่ได้รับ} + \text{การหักลดขายปลีก}}{100\% + \text{การหักลดขายปลีก}}$$

3. การกำหนดราคาสินค้าแต่ละชนิด

เนื่องจากผู้ค้าปลีกไม่สามารถจะกำหนดราคาของสินค้าทุกชนิดเท่ากันหมดได้ จึงต้องกำหนดราคาสินค้าแต่ละชนิดแตกต่างกันไป เพราะผู้ซื้อมีความต้องการต่างกัน การกำหนดราคาของคู่แข่งชั้น สินค้าสมัยนิยมและเนาเปื่อยได้ง่าย

อย่างไรก็ตามในการกำหนดกำไรของกิจการก็มีปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพล ซึ่งได้แก่

1. ความต้องการของผู้ซื้อ
2. ผู้ซื้อมั่นใจสินค้านำราคาต่ำ จึงต้องการสินค้าที่มีราคาถูกแต่มีคุณภาพที่ต้องการ
3. การขายสินค้านำราคาต่ำเพื่อนำสินค้าอื่น
4. การโฆษณาสินค้า ส่วนใหญ่มักจะโฆษณาสินค้าที่มีราคาต่ำ
5. สินค้าใหม่และแผนกใหม่ ส่วนใหญ่มักจะขายสินค้าให้มีราคาต่ำใช้ก่อนเพื่อดึงดูดผู้บริโภค
6. สินค้าตามฤดูกาลและสมัยนิยม
7. ต้นทุนของสินค้า
8. ต้นทุนในการดำเนินกิจการ

9. การกำหนดราคาของกลุ่มแข่งขัน
10. การกำหนดราคาหลายระดับ
11. การกำหนดราคาเลขคู่

4. การเปลี่ยนแปลงราคา

ผู้ค้าปลีกสามารถจะเปลี่ยนแปลงราคาโดยการลดราคา และเพิ่มราคาได้ซึ่งในการลดราคาลงนั้นผู้ค้าปลีกก็มีเหตุผลอยู่หลายประการ เช่น การซื้อสินค้ามาในราคาสูง ต้องการส่งเสริมการขาย สินค้าที่ขายไม่ออก เป็นต้น

ในการลดราคาสินค้านี้จะต้องพิจารณาถึงระยะเวลาด้วย ซึ่งปกติผู้ค้าปลีกจะไม่ลดราคาสินค้าชนิดใดตลอดปี เพราะจะทำให้ผู้บริโภคเกิดความเคยชิน อย่างไรก็ตาม ในการลดเวลาตามระยะเวลานี้ควรคำนึงถึงสาระสำคัญ 2 ประการคือ

1. การลดราคาสินค้าให้เหมาะสมกับระยะเวลา เช่น สินค้าที่กำลังหมดสมัยนิยมก็ควรที่จะลดราคา

2. การลดราคาอัตโนมัติ เป็นการลดราคาตามช่วงเวลาอย่างต่อเนื่อง เช่น เดือนที่หนึ่งลดราคาช่วงหนึ่ง พอเดือนที่สองก็จะลดราคาอีกช่วงหนึ่ง

สำหรับการเพิ่มราคาของสินค้าของผู้ค้าปลีกก็มีเหตุผลสนับสนุนหลายประการเช่น เพิ่มราคาเพื่อชดเชยกับต้นทุนของดอกเบี้ย เพิ่มราคาเพื่อให้ผู้บริโภคเข้าใจว่าสินค้ามีคุณภาพ เพิ่มราคาตามคู่แข่ง สินค้ามีผู้ต้องการสูง อย่างไรก็ตาม ถ้าเพิ่มราคาของร้านค้าควรจะคำนึงถึงจินตภาพของผู้บริโภคที่มีต่อร้านค้า

5. กฎหมายกำหนดราคาขายปลีก

ผู้ค้าปลีกจะต้องมีความเข้าใจในเรื่องของกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดราคาด้วย

แบบฝึกหัดบทที่ 15
การกำหนดราคาในกิจการค้าปลีก

ให้ตอบคำถามต่อไปนี้

1. จงอธิบายนโยบายการกำหนดราคาที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขัน การกำหนดตราสินค้า นโยบายราคาหนึ่งและแนวระดับราคา

2. จงอธิบายกำไรขั้นต้นที่เกี่ยวกับความหมายและต้นทุนของสินค้า การกำหนดราคา

3. จงคำนวณกำไรขั้นต้นมาให้ดู

4. จงอธิบายการกำหนดราคาสินค้าแต่ละชนิด

5. จงอธิบายการเปลี่ยนแปลงราคา

6. จงอธิบายกฎหมายกำหนดราคาขายปลีก