

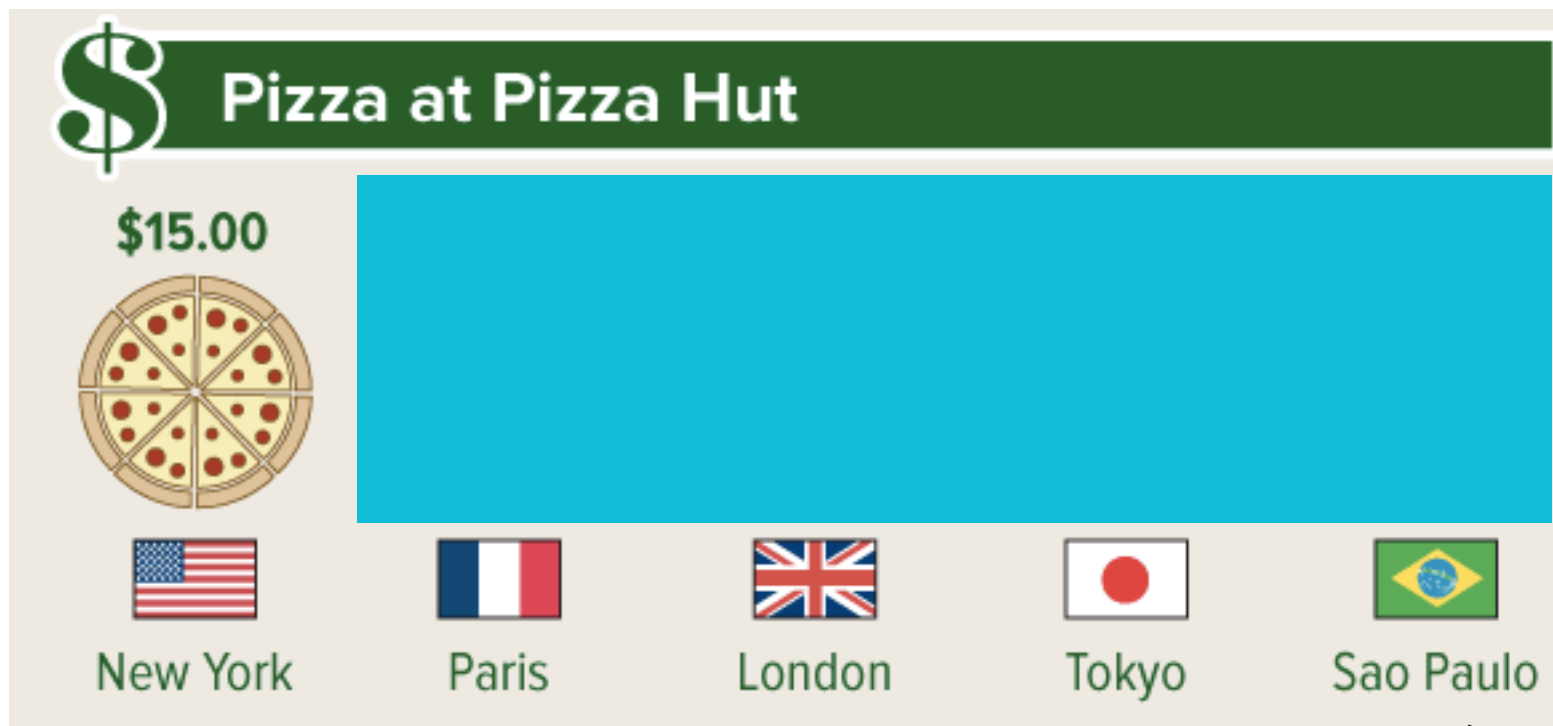
14. 制訂價格

任課教師：

課前猜猜看

猜猜看哪個城市的披薩最貴？

紐約一片必勝客披薩的金額在其他城市可以買到幾片？



巴西聖保羅

大綱

- ✘ 前言：價格不僅是數學問題
- ✘ 價格的意義與角色
- ✘ 定價目標與定價影響因素
- ✘ 主要的定價方式
- ✘ 價格管理



前言：價格不僅是數學問題

✦ 低價是不是最好的策略？

參加聚會時，如果有人帶來便宜的啤酒，這個人會被大家視為小氣。

但如果有人帶來物超所值的啤酒，反而有可能被視為是聰明的消費高手。

消費者有時在意價值勝於價格。

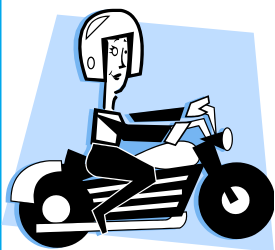
參考資料：EMBA世界經理文摘



一、價格的意義與角色

✘ 價格(price)的意義

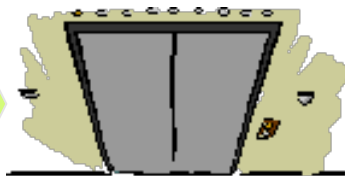
- 狹義：為了取得產品所須付出的金額
- 廣義：取得產品的代價（金錢、精力、時間）



騎車



「泊」車



搭電梯



選購、殺價



付\$購買

非貨幣付出
(non-monetary sacrifice)

貨幣付出
(monetary sacrifice)

二、定價目標與定價影響因素

✦ 定價目標

- 價格常用來搭配其他4P，協助達成公司目標

公司目標

1. 快速佔有市場.....
2. 維持產業的和諧.....
3. 新產品剛推出，鼓勵消費者試用.....
4. 塑造領導品牌與優質形象.....

一般而言，價位？

低價

比照同業

低價

高價

三、主要的定價方式

✦ 成本導向定價

- 加成定價法(markup pricing)

- 成本加成(markup on cost)

成本加成 價格 = 單位成本 + (單位成本 x 加成百分比)

單位成本\$50、加成20%，價格等於～

$$\$50 + (\$50 \times 0.2) = \$50 + \$10 = \$60 \quad \text{毛利} = \text{售價} - \text{成本} = \$10$$

四、價格管理

✦ 休息一下，先看看有趣的訂價小秘訣

The University of Chicago and MIT tested 3 prices for a women's clothing item: \$34, \$39 and \$44.

The Magic 9



Biggest number of sales

There were more sales at the price of \$39 than at either of the other prices.

價格逢9
較好賣！