



適當定價

適當定價可影響消費者購買各種商品的數量，從而影響商店的總收入和盈利。最終，所謂產品適當定價是消費者願意支付的價格。因此，正確價格決策是零售業管理成功的關鍵。大家做出定價策略的決定，必須考慮到各種問題，歸納分析各種資料。

零售業追求盈利的主要步驟之一就是以高於成本的價格出售商品。商品的成本價與零售價之間的差價稱為標高價，標高金額可用來支付企業的經營費用。在決定產品的標高價時，大家應注意兩點：

1. 用於計算標高價的商品成本價，是由商品的基本發票價格加上運輸費，再減去賣方提供的數量折扣和現金折扣；
2. 大家通常用零售價而不是成本價來計算標高價的百分比。這樣做的原因是，其它經營金額如工資、廣告和盈利等，都是根據商品的零售價而不是成本價，并用百分比來計算。

以下幾點強調大家應該考慮的問題：

選定目標消費者和零售商品的綜合因素

在這一節，您的注意力要放在價格上，因為價格關係到您的潛在顧客。

這個商品的價格對目標消費者是否很重要？您需要瞭解顧客對不同產品的需要，以及價格對他們的購買決定是否很重要。

您制定的價格範圍是不是大家會花錢購買產品的價格範圍？商品必須在什麼樣的高價與低價之間，大家才會購買？

您是否考慮過，什麼樣的價格策略和自己商店的整體零售商品配合，包括商品、地點、促銷和服務？

是否接受折價物，如家用電器或電視機，作為購買商品價格的一部分？

考慮到競爭者



以下的一組問題考慮不受大家直接控制的公司以外的競爭因素。

是否知道直接競爭者如何定價？

是否定期看競爭者的廣告，獲取關於他們價格的信息？

是否到競爭者商店做比較購物，獲取關於他們定價策略的信息？

是否考慮過您進入市場後，競爭者會如何反應，以及您應如何對付他們的反應？

價格水平策略

除了考慮到競爭是關鍵的、也許是最重要的策略決定，大家應選擇一般的價格水平。

您的整體策略是否應採用普遍的市場價，還是您想採用以高於或低於市場價的價格的銷售策略？

是否應隨著競爭者的臨時性降價同時減價？

為避免直接的價格競爭，能否引進私人品牌的商品？

計算初步籌劃的標高價

在這一節，您要考察您的企業內部，在定價前考慮銷售額、費用和盈利。最初的標高價必須足以支付預期的費用和減價，而仍能產生令人滿意的盈利。

您為下一個銷售季節估算了銷售額、經營費用和減價了嗎？

您為下一個銷售季節制定了盈利目標了嗎？

考慮到您估算的銷售額、經營費用和減價，您計劃最初的標高價了嗎？最初標高價百分比是經營費用、計劃減價（標低、庫存短缺和雇員/顧客折扣）加上盈利，然後總額除以淨銷售額和計劃減價。

各種不同類別的商品或服務可能要使用不同的最初標高價，特別是當不同類別的商品有不同特點。



商店策略

在這一節，考察大家要傳達的整體商店策略和信息。

制定價格必須與您制定的商店策略和主題一致。

對所有商品，是否採用同一價格系統，即每個買主都要對商品支付同樣的價格，還是同顧客可以討價還價？

有零數的價格如1.98元和44.95元，對顧客是否比整數價格更有吸引力？

如果有多件定價，如8.50元兩件，顧客會不會多買？

是否應採用虧本定價出售的流利商品？

是否應採用價格排列，即設定明確價格點的做法，然後在這些價格點上標定所有有關商品？

使用價格帶的方法進行價格排列會不會比價格點更合適？

在報紙廣告中使用小額減價優待券，還是在特定場合寄給選出的顧客？

採用結合減價和大張旗鼓的廣告的定期特售，是否與您追求的商店形象一致？

大家考慮過各種廉價出售商品對盈利的影響嗎？

對前來購買暫時缺貨的特售商品的顧客，是否發行“雨票”（貨品補充後顧客憑票仍可以特并購貨）？

商品性質

在這一節，大家要考慮特定商品的選擇特點對初步籌劃標高價有什麼影響。

對商品的批發價，您是否拿到“好價錢”？

這個商品是否處於暢銷頂峰？

由於商品體積大，周轉率低，需要大量人員從事銷售、安裝或改裝，其操作和銷售成本是否較高？

由於標低價格、損壞、破損或盜竊，是否預期有大幅度減價？



顧客服務如送貨、改裝、禮品包裝和安裝是否免費為顧客提供？

其它考慮要點

由於批發價提高或商品的低價引起消費者對質量提出疑問，是否需要額外標高價格？

對特定消費群，是否應給予購物折扣？

看來需要減價時，是否首先考慮到其它辦法，例如，靠推銷商品來解決問題？

是否努力確定促使減價的原因？

是否考慮到減價的時機和規模之間的關係？

大家應否要制定時間表，在商品入庫後相當時間未銷出便自動減價？

減價的規模是否“正好足以”刺激購買？

如何考慮到商品的季節性因素？

標高價與毛利

不同之處是什麼？

標高價是成本價的一個百分率。

毛利是以售價的百分率表示的相同金額。

例子

商品成本價為1.00元，售價為1.50元。

標高價為0.50元或成本價的50%。

毛利為0.50元或售價的33%。

毛利與標高價對比表

銷售價的 毛利百分率	成本價的 標高價百分率	銷售價的 毛利百分率	成本價的 標高價百分率	銷售價的 毛利百分率	成本價的 標高價百分率
4.8	5.0	22.0	28.2	37.5	60.0
5.0	5.3	23.1	30.0	39.0	63.9
7.0	7.5	24.0	31.6	39.4	65.0
8.0	8.7	25.0	33.3	40.0	66.7



9.0	9.9	25.9	35.0	41.0	69.5
9.1	10.0	26.0	35.1	41.2	70.0
10.0	11.1	27.0	37.0	42.0	72.4
11.0	12.4	28.0	38.9	42.9	75.0
12.0	13.6	28.6	40.0	43.0	75.4
13.0	15.0	29.0	40.8	44.0	78.6
14.0	16.3	30.0	42.9	44.4	80.0
15.0	17.6	31.0	45.0	45.0	81.8
16.0	19.0	32.0	47.1	45.9	85.0
16.7	20.0	33.3	50.0	46.0	85.2
17.0	20.5	34.0	51.5	47.0	88.7
18.0	22.0	35.0	53.8	47.4	90.0
19.0	23.5	35.5	55.0	48.0	92.3
20.0	25.0	36.0	56.3	48.7	95.0
21.0	26.6	37.0	58.7	49.0	96.1
				50.0	100.0

資料來源：美國小企業管理署

編製單位：沙斯卡川省地區經濟合作發展廳

加拿大 – 安大略省工商企業服務中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方語言 - 英語和法語 - 提供商業資訊。爲了方便用戶，我們還將一些最常用的文件資料翻譯成了其它語言。如果您需要額外的商業資訊，請致電1-888-576-4444 與COBSC/CSECO 資訊官員接洽。