

PRICE STRUCTURE



อาจารย์กิริณา จิระเศรษฐากุล

ผู้เชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การตลาด การขาย
การสร้างแบรนด์ และภาพลักษณ์

“Price is what you pay, Value is what you get.” – Warren Buffet

การตั้งราคา’ เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญของการทำธุรกิจ ที่จะทำให้ลูกค้าตัดสินใจที่จะซื้อหรือไม่ซื้อสินค้าของเรา หากเราสามารถตั้งราคาได้ถูกต้องและเหมาะสมตามที่สินค้าหรือการบริการของเราตอบสนองต่อลูกค้าได้ ก็จะเป็นส่วนสำคัญที่จะเพิ่มยอดขายให้เราได้ ซึ่งสิ่งสำคัญในการตั้งราคาขายนอกจากทำไรแล้ว ยังมีประเด็นอื่นๆที่มีความสำคัญไม่แพ้กัน ตั้งแต่ กลุ่มเป้าหมาย ต้นทุนที่ไม่ได้เกี่ยวข้องโดยตรง ไปจนถึงแนวคิดในการแข่งขัน ตลอดจนการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อสร้างโอกาสและส่งผลให้การดำเนินงานธุรกิจประสบความสำเร็จ

หลักสูตร **Price Structure** พัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้อบรมได้เรียนรู้และเข้าใจ โครงสร้างราคามีผลอย่างมากต่อการตั้งราคาขายทั้งในแง่ของต้นทุนและช่องทางต่างๆ ในการจัดจำหน่าย ตลอดจนหลักการที่เราควรจะต้องตั้งราคาจากปัจจัยใด มีข้อแนะนำอะไรบ้างในการที่จะตั้งราคาให้เหมาะสมกับสินค้าหรือการบริการ ผสมผสานด้วยกิจกรรมต่างๆ เพื่อเสริมสร้างการเรียนรู้ และกรณีศึกษาที่น่าสนใจ ตลอดจนการมีส่วนร่วมของผู้เข้าอบรมด้วยเทคนิคการบรรยายแบบ ABL (Activity Based Learning)

วัตถุประสงค์ (Objectives)

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจ Price Structure
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมฝึกทักษะและสามารถนำไปใช้ทางปฏิบัติเพื่อกำหนดราคาสินค้าและสร้างโอกาสในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความตระหนัก เห็นความสำคัญและมีทัศนคติที่ดีต่อการเป็นผู้วิเคราะห์และกำหนดราคาสินค้าเพื่อสร้างผลกำไรที่ยั่งยืน

ข้อมูลของหลักสูตร (Course Detail)

รูปแบบการเรียนรู้ (Methodology):	การบรรยาย 40 % / Workshop 60 %
คุณสมบัติของผู้เข้ารับการเรียนรู้ (Target Participants):	ระดับผู้จัดการขึ้นไป
จำนวนผู้เข้ารับการเรียนรู้ (No. of Participants):	20 คน/รุ่น
ระยะเวลาการอบรม (Training period):	1 วัน

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาหลักสูตร

Time	Content	Workshop
9.00 – 10.30 น.	Module 1 : ความสำคัญของโครงสร้างราคา - ที่มาของต้นทุน - ประเภทของสินค้าและบริการ - หลักการตั้งราคาสินค้าและบริการที่น่าสนใจ - การกำหนด Price Index	กิจกรรมจับคู่ราคา
10.45 – 12.00 น.	Module 2 : รู้จักและเข้าใจปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างราคาและการบริหารช่องทางการขาย (Channel Management) - ด้านการบริหารต้นทุน - ต้นทุนสินค้า - Brand Strategy - ต้นทุนทางการตลาด - ด้านการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย - แนวปฏิบัติในการกำหนดราคาให้กับร้านค้าแต่ละประเภท - Margin, GP	กิจกรรมการฝึกคิดต้นทุนสินค้าและกำหนดราคาให้ร้านค้า
13.00 – 14.30 น.	Module 3: การสร้างขีดความสามารถ/โอกาสในการแข่งขันและทำกำไรได้เพิ่มขึ้น - การวิเคราะห์คุณค่าของสินค้าและบริการ - การวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย - การสร้างความแตกต่างที่ชัดเจน - กลยุทธ์การตั้งราคา	กิจกรรมวิเคราะห์คุณค่าผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
14.45 – 16.00 น.	Module 4: การนำไปประยุกต์ใช้ - Price Structure Case Study - การถอดรหัสความสำเร็จ / สิ่งที่น่าสนใจ - การวางกลยุทธ์ที่เหมาะสมต่อธุรกิจเพื่อนำไปใช้	สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้และสิ่งที่จะไปทำให้เกิดความสำเร็จ

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com