

เศรษฐศาสตร์กับการตั้งราคาขายสินค้า



ศ...สราศาสตร์ สุขเจริญสิน
ผู้อำนวยการหลักสูตร
เศรษฐศาสตร์การเงิน
คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ นิด้า
www.econ.nida.ac.th

โดยปกติแล้วผู้ขายต้องการทราบความพึงพอใจที่จะจ่ายของผู้บริโภคเพื่อให้ทราบถึงคามยินดีและเต็มใจที่จะจ่ายค่าสินค้าหรือบริการของลูกค้า พุดง่าย ๆ คือ เพดานที่ลูกค้าต้องการจ่ายหรือจ่ายอยู่แล้ว เพื่อที่ผู้ขายจะได้ไม่ต้องลดราคาให้ผู้ซื้อมากเกินไป ซึ่งตัวอย่างการประยุกต์ใช้แนวคิดนี้ ผมจำได้ว่าตอนไปเที่ยวที่เมืองจีน มีคนป่าที่เป็นเพื่อนร่วมทัวร์ท่านหนึ่ง ได้ถามราคาสินค้าชิ้นหนึ่งที่สนใจ แต่พ่อค้าบอกราคาสินค้านั้นสูงลิ่ว คุณป่าว่าแพงไปและจะเดินออกจากร้าน แทนที่พ่อค้าคนเดิมจะลดราคาให้ พ่อค้าหัวใสกลับถามว่าคุณป่าต้องการซื้อที่ราคาเท่าไร พ่อคุณป่าตอบราคาไปมั่วๆ โดยไม่คาดหวังอะไร ปรากฏว่าพ่อค้าโอเคทันทีโดยไม่ต้องคิด ทำให้คุณป่าดีใจว่าต่อราคา

เก่ง ลดได้ 30% พอออกมาพูดคุยกับเพื่อนร่วมทัวร์ท่านอื่น จึงพบว่าราคาตั้งต้นของร้านอื่นยังต่ำกว่าราคาที่คุณป่าซื้อมาได้เสียอีก อย่างนี้เรียกว่าจ่ายแพงกว่าที่ควรจะเป็นแน่นอน

ผมเลยสอนเทคนิคคุณป่า ซึ่งท่านก็ตั้งอกตั้งใจฟังมาก จนทำให้ผมเริ่มหัวงันว่า ถ้าไม่ได้ผลผมจะอย่างไรดี โดยผมแนะนำให้คุณป่าทำการเดินสำรวจร้านต่างๆ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าสืบราคามาอย่างดี พอมั่นใจก็กลับไปร้านเดิมโดยส่งคุณลุงเข้าไปเพื่อซื้อสินค้าอีกชิ้นหนึ่ง ซึ่งคราวนี้พ่อค้าหัวใสมาแบบเดิมเลยครับ พอคุณลุงถามราคา พ่อค้าบอกราคาสินค้านั้นมาสูงลิ่ว พอคุณลุงบอกว่าแพงไป พ่อค้าหัวใสก็ถามว่าคุณลุงต้องการซื้อที่ราคาเท่าไร แต่ถามเท่าไรคุณลุงก็ไม่บอก แต่ถามกลับไปว่าคุณลดได้อีกเท่าไร เพื่อไม่ให้ภาษาเป็นอุปสรรคในการซื้อขาย พ่อค้าหัวใสก็นำเครื่องคิดเลขออกมากดตัวเลขให้ดูว่าราคาที่ลดให้ได้เป็นเท่าไร พอคุณลุงบอกให้พ่อค้าลดอีก เขาก็กดเลขใหม่มาให้ดู ทำอย่างนี้อยู่หลายครั้ง สุดท้ายพ่อค้าก็เก็บเครื่องคิดเลขและบอกว่าไม่ขายแล้ว คุณลุงจึงตัดสินใจซื้อสินค้าที่ราคาสุดท้ายก่อนพ่อค้าเก็บเครื่องคิดเลข และได้ลิ้มรสส่วนเกินของผู้บริโภคอย่างมีความสุข เพราะส่วนต่างระหว่างราคาที่คุณลุงคิดไว้กับราคาสุดท้ายนี้แตกต่างกันกว่า 50% แต่ผมเองชักไม่แน่ใจว่าพ่อค้าเล่นละครแกล้งเก็บเครื่องคิดเลขหรือเปล่า ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้นพ่อค้าเองคงเป็นฝ่ายที่สุขใจไม่น้อยไปกว่ากันแน่นอน ○