

บทเรียนที่

2

การตั้งราคาสินค้า



สาระสำคัญ

ร้อยละหรือเปอร์เซ็นต์ ใช้สัญลักษณ์แทนด้วย % เป็นการเปรียบเทียบจำนวนใดจำนวนหนึ่ง กับจำนวนเต็ม 100 ซึ่งอาจเขียนอยู่ในรูปอัตราส่วนที่มีจำนวนหลังของอัตราส่วนเป็น 100 หรือเศษส่วนที่มีตัวส่วนเป็น 100 สามารถเปลี่ยนรูป ระหว่างร้อยละ เศษส่วน และทศนิยมได้





สาระการเรียนรู้

- 1 มาร์คอฟ
- 2 อัตรามาร์คอฟ
- 3 มาร์คดาวน
- 4 อัตรามาร์คดาวน



ผลลัพธ์การเรียนรู้ระดับบทเรียน

ประยุกต์ใช้การตั้งราคาขายในงานอาชีพธุรกิจและบริการ



สมรรถนะประจำบทเรียน

- 1 แสดงความรู้เกี่ยวกับการตั้งราคาขาย
- 2 ประยุกต์ใช้ความรู้เกี่ยวกับตั้งราคาขายไปใช้ในชีวิตประจำวันและงานอาชีพ



จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

- 1 อธิบายความหมายของมาร์คอฟได้ถูกต้อง
- 2 คำนวณมาร์คอฟได้ถูกต้อง
- 3 คำนวณอัตรามาร์คอฟได้ถูกต้อง
- 4 อธิบายความหมายของมาร์คดาวนได้ถูกต้อง
- 5 คำนวณมาร์คดาวนได้ถูกต้อง
- 6 คำนวณอัตรามาร์คดาวนได้ถูกต้อง
- 7 มีเจตคติและกิริยาที่ดีในการคิดวิเคราะห์และแก้ปัญหาเรื่องปัญหาการตั้งราคาขายในงานอาชีพอย่างเป็นระบบ
- 8 ประยุกต์ใช้ความรู้เรื่องปัญหาการตั้งราคาขายไปเชื่อมโยงในงานอาชีพได้ถูกต้อง





การตั้งราคาขาย

สภาพปัจจุบันมีการแข่งขันในทางการค้าค่อนข้างสูง เจ้าของร้านหรือเจ้าของกิจการต่างก็ใช้กลยุทธ์ในการดึงดูดลูกค้า เช่น ปรับปรุงคุณภาพของสินค้า การให้บริการ การประชาสัมพันธ์ และการโฆษณา นอกจากนี้การตั้งราคาขายก็เป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินกิจการการค้าซึ่งจะต้องกระทำอย่างรอบคอบเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนอย่างเต็มที่ และเพียงพอต่อการดำเนินกิจการต่อไปได้

มาร์คอัพ

ราคาสินค้าที่ผู้ขายซื้อเข้ามาเรียกว่า “ราคาทุน” หรือ “ต้นทุนสินค้า” เมื่อตั้งราคาขายสินค้าจะต้องคำนึงถึงต้นทุนของสินค้า ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และกำไรที่ต้องการ ผู้ขายจึงต้องตั้งราคาขายให้มากกว่าราคาทุน ส่วนที่บวกเพิ่มจากทุน เรียกว่า มาร์คอัพ (mark up)

ราคาขาย = ราคาทุน + มาร์คอัพ

มาร์คอัพ = ราคาขาย - ราคาทุน





ตัวอย่างที่ 1

ราคาทุนของหม้อหุงข้าวเป็นเงิน 1,200 บาท ถ้าผู้ขายต้องการมาร์คอัพ 400 บาท จะต้องตั้งราคาขายเท่าใด

วิธีทำ

$$\begin{aligned}\text{ราคาขาย} &= \text{ราคาทุน} + \text{มาร์คอัพ} \\ &= 1,200 + 400 \\ &= 1,600 \text{ บาท}\end{aligned}$$

ดังนั้น จะต้องตั้งราคาขายเท่ากับ 1,600 บาท



ตัวอย่างที่ 2

ซื้อพัดลมมาราคา 850 บาท และขายไปในราคา 980 บาท จงหา มาร์คอัพ

วิธีทำ

$$\begin{aligned}\text{มาร์คอัพ} &= \text{ราคาขาย} - \text{ราคาทุน} \\ &= 980 - 850 \\ &= 130 \text{ บาท}\end{aligned}$$

ดังนั้น มาร์คอัพเป็นเงิน 130 บาท





อัตรามาร์คอัพ

การตั้งราคาขายเป็นสิ่งจำเป็นในการดำเนินงานของร้านค้า การตั้งราคาขายที่เหมาะสมจะต้องคำนึงถึงต้นทุนการผลิต ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและกำไรสุทธิ ผู้ขายจึงกำหนดมาร์คอัพขึ้น ซึ่งอาจจะกำหนดเป็นจำนวนเงินหรือกำหนดเป็นร้อยละของราคาทุน เรียกว่า อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาทุน กำหนดเป็นร้อยละของราคาขาย เรียกว่า อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาขาย นั่นคือ

$$\text{อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาทุน} = \frac{\text{มาร์คอัพ}}{\text{ราคาทุน}}$$

$$\text{อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาขาย} = \frac{\text{มาร์คอัพ}}{\text{ราคาขาย}}$$





ตัวอย่างที่ 1

กระเป๋าใบหนึ่งราคาทุน 3,500 บาท ผู้ขายตั้งราคาขายไว้ 4,200 บาท จงหา

- 1) อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาทุน
- 2) อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาขาย

วิธีทำ

$$\text{มาร์คอัพ} = \text{ราคาขาย} - \text{ราคาทุน}$$

$$= 4,200 - 3,500$$

$$= 700 \text{ บาท}$$

- 1) อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาทุน

$$= \frac{\text{มาร์คอัพ}}{\text{ราคาทุน}}$$

$$= \frac{700}{3,500}$$

$$= 0.2$$

ดังนั้น อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาทุน

$$= 20\%$$

- 2) อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาขาย

$$= \frac{\text{มาร์คอัพ}}{\text{ราคาขาย}}$$

$$= \frac{700}{4,200}$$

$$= 0.167$$

ดังนั้น อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาขาย

$$= 16.7\%$$





ตัวอย่างที่ 2

โคมไฟราคาทุน 520 บาท ถ้าผู้ขายคิดอัตรามาร์คอัพ 25% เทียบกับราคาทุน จงหา
ราคาขายโคมไฟ

วิธีทำ

$$\begin{aligned}\text{ราคาขาย} &= \text{ราคาทุน} + \text{มาร์คอัพ} \\ &= 520 + (25\% \times 520) \\ &= 520 + 130 \\ &= 650 \text{ บาท}\end{aligned}$$

ดังนั้น ราคาขายโคมไฟเท่ากับ 650 บาท





มาร์คดาวน์

ในการขายสินค้าเมื่อผู้ขายดำเนินการขายไปได้ระยะหนึ่ง อาจพบข้อบกพร่องหรือข้อผิดพลาดบางประการที่เกี่ยวกับการตั้งราคาสินค้า เช่นตั้งราคาไว้สูงเกินไป เมื่อผู้ซื้อเปรียบเทียบกับสินค้าร้านคู่แข่ง ทั้งที่เป็นสินค้าประเภทเดียวกัน หรือสั่งสินค้ามาเป็นจำนวนมากโดยคาดคะเนความต้องการของผู้ซื้อผิดไป หรือสินค้าไม่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อหรือสินค้ามีตำหนิ เจ้าของร้านจึงต้องปรับราคาขายสินค้าใหม่ โดยลดราคารวมจากที่กำหนดไว้ครั้งแรกจำนวนเงินที่ลดลงนี้เรียกว่า มาร์คดาวน์ (mark down)

มาร์คดาวน์ หมายถึง ส่วนลดจากราคาขายที่ตั้งไว้เดิม โดยลดต่ำลงมาพอที่สินค้านั้นจะสามารถขายได้ แต่ไม่ต่ำกว่าราคาทุน

$$\begin{aligned}\text{ราคาขายใหม่} &= \text{ราคาขายเดิม} - \text{มาร์คดาวน์} \\ \text{มาร์คดาวน์} &= \text{ราคาขายเดิม} - \text{ราคาขายใหม่}\end{aligned}$$





ตัวอย่างที่ 1

พ่อค้าปิดราคาขายนาฬิกาเรือนหนึ่งไว้ 3,500 บาท ต่อมาปิดราคาใหม่เป็น 3,200 บาท
จงหามาร์คดาวน์

วิธีทำ

$$\begin{aligned}\text{มาร์คดาวน์} &= \text{ราคาขายเดิม} - \text{ราคาขายใหม่} \\ &= 3,500 - 3,200 \\ &= 300 \text{ บาท}\end{aligned}$$

ดังนั้น มาร์คดาวน์เท่ากับ 300 บาท



ตัวอย่างที่ 2

พ่อค้าปิดราคาขายเสื้อตัวหนึ่งไว้ 5,400 บาท ต่อมาลดราคาขายลงโดยกำหนด
มาร์คดาวน์ 1,800 บาท จงหาราคาขายใหม่

วิธีทำ

$$\begin{aligned}\text{ราคาขายใหม่} &= \text{ราคาขายเดิม} - \text{มาร์คดาวน์} \\ &= 5,400 - 1,800 \\ &= 3,600 \text{ บาท}\end{aligned}$$

ดังนั้น ราคาขายใหม่เท่ากับ 3,600 บาท





อัตราส่วนคตาวัน

ในการขายสินค้า เมื่อขายสินค้าไปได้ระยะหนึ่งแล้ว พ่อค้าอาจจำเป็นต้องตั้งราคาขายใหม่ให้ต่ำกว่าเดิม ดังที่เคยกล่าวมาแล้ว ส่วนที่ลดลงนี้เรียกว่า มาร์คตาวัน การคำนวณมาร์คตาวันจะคิดเป็นร้อยละของราคาขาย เรียกว่า อัตราส่วนคตาวัน มี 2 แบบ คือ อัตราส่วนคตาวันเทียบกับราคาขายเดิม และอัตราส่วนคตาวันเทียบกับราคาขายใหม่ นั่นคือ

$$\begin{aligned}\text{อัตราส่วนคตาวันเทียบกับราคาขายเดิม} &= \frac{\text{มาร์คตาวัน}}{\text{ราคาขายเดิม}} \\ \text{อัตราส่วนคตาวันเทียบกับราคาขายใหม่} &= \frac{\text{มาร์คตาวัน}}{\text{ราคาขายใหม่}}\end{aligned}$$





ตัวอย่างที่ 1

ร้านค้าแห่งหนึ่งปิดราคาขายคอมพิวเตอร์ 4,500 บาท ต่อมาลดราคาลงเหลือ 3,600 บาท
จงหา

1) อัตราส่วนลดเทียบกับราคาขายเดิม

2) อัตราส่วนลดเทียบกับราคาขายใหม่

วิธีทำ

$$\begin{aligned}\text{ส่วนลด} &= \text{ราคาขายเดิม} - \text{ราคาขายใหม่} \\ &= 4,500 - 3,600 \\ &= 900 \text{ บาท}\end{aligned}$$

ดังนั้น ส่วนลด 900 บาท

$$\begin{aligned}1) \text{ อัตราส่วนลดเทียบกับราคาขายเดิม} &= \frac{\text{ส่วนลด}}{\text{ราคาขายเดิม}} \\ &= \frac{900}{4,500} \\ &= 0.20 \\ &= 20\%\end{aligned}$$

ดังนั้น อัตราส่วนลดเทียบกับราคาขายเดิมเท่ากับ 20%

$$\begin{aligned}2) \text{ อัตราส่วนลดเทียบกับราคาขายใหม่} &= \frac{\text{ส่วนลด}}{\text{ราคาขายใหม่}} \\ &= \frac{900}{3,600} \\ &= 0.25 \\ &= 25\%\end{aligned}$$

ดังนั้น อัตราส่วนลดเทียบกับราคาขายใหม่เท่ากับ 25%





ตัวอย่างที่ 2

ร้านค้าปิดราคาขายผ้าคลุมเตียง 12,500 บาท ต่อมาลดราคาขายลงโดยกำหนด
มาร์คดาวน์ 25% ของราคาขายเดิม จงหา

- 1) มาร์คดาวน์
- 2) ราคาขายใหม่
- 3) อัตรามาร์คดาวน์เทียบกับราคาขายใหม่

วิธีทำ

$$\begin{aligned} 1) \text{ มาร์คดาวน์ 25\% ของราคาขายเดิม} &= 25\% \times 12,500 \\ &= 3,125 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ดังนั้น มาร์คดาวน์เป็นเงิน 3,125 บาท

$$\begin{aligned} 2) \text{ ราคาขายใหม่} &= \text{ราคาเดิม} - \text{มาร์คดาวน์} \\ &= 12,500 - 3,125 \\ &= 9,375 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ดังนั้น ผู้ขายจะต้องปิดราคาขายใหม่ 9,375 บาท

$$\begin{aligned} 3) \text{ อัตรามาร์คดาวน์เทียบกับราคาขายใหม่} &= \frac{\text{มาร์คดาวน์}}{\text{ราคาขายใหม่}} \\ &= \frac{3,125}{9,375} \\ &= 0.3333 \\ &= 33.33\% \end{aligned}$$

ดังนั้น อัตรามาร์คดาวน์เทียบกับราคาขายใหม่เท่ากับ 33.33%

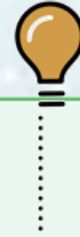
การกำหนดมาร์คดาวน์ในรูปอัตรามาร์คดาวน์เทียบกับราคาขายเดิม หรือเทียบราคาขายใหม่นั้น
สามารถหามาร์คดาวน์ได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{มาร์คดาวน์} &= \text{อัตรามาร์คดาวน์} \times \text{ราคาขายเดิม} \quad \text{หรือ} \\ \text{มาร์คดาวน์} &= \text{อัตรามาร์คดาวน์} \times \text{ราคาขายใหม่} \end{aligned}$$





สรุป



$$\text{ราคาขาย} = \text{ราคาทุน} + \text{มาร์คอัพ}$$

$$\text{มาร์คอัพ} = \text{ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน} + \text{กำไรสุทธิ}$$

$$\text{ราคาขาย} = \text{ราคาทุน} + \text{ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน} + \text{กำไรสุทธิ}$$

$$\text{อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาทุน} = \frac{\text{มาร์คอัพ}}{\text{ราคาทุน}}$$

$$\text{อัตรามาร์คอัพเทียบกับราคาขาย} = \frac{\text{มาร์คอัพ}}{\text{ราคาขาย}}$$

$$\text{มาร์คดาวน์} = \text{ราคาขายเดิม} - \text{ราคาขายใหม่}$$

$$\text{อัตรามาร์คดาวน์เทียบกับราคาขายเดิม} = \frac{\text{มาร์คดาวน์}}{\text{ราคาขายเดิม}}$$

$$\text{อัตรามาร์คดาวน์เทียบกับราคาขายใหม่} = \frac{\text{มาร์คดาวน์}}{\text{ราคาขายใหม่}}$$

