

เรื่อง ความยากในการกำหนดราคา

หัวข้อในครั้งนี่คือ “ความยากในการกำหนดราคา”

เวลาจะซื้ออะไรสักอย่าง เรามักจะคิดหรือพิจารณาเรื่องราคาก่อนว่า “อันนี้ราคาแพงไปหน่อย” หรือ “อันนี้ราคาถูกกว่าที่คิด” เป็นต้น

ดังนั้นการที่เราจะรับบริการหรือเลือกซื้อของ เรามักจะดูเรื่องความเหมาะสมของราคาโดยอัตโนมัติ ซึ่งสิ่งนี้มาจากประสบการณ์และความเห็นส่วนตัวของเราเอง

ดิฉันจึงจะขอเล่าถึงประสบการณ์ของตัวเอง

วันหนึ่งดิฉันไปรับประทานอาหารที่ร้านใกล้ๆ บ้านซึ่งใช้เวลาขับรถเพียง 1 นาที แต่ในปีนี่ดิฉันเพิ่งไปทานเป็นครั้งแรก หลังจากที่ไม่ได้ไปมานาน

เหตุผลที่ดิฉันไม่ค่อยได้ไปร้านนี้เพราะเคยมาทานอาหารแค่ 2 คน สั่งอาหาร 3 อย่าง แต่ราคาอยู่ที่ประมาณ 2,500 บาท อย่างแรกที่ดิฉันรู้สึก คือ ราคาแพง เพราะร้านนี้ไม่มีอะไรพิเศษ บรรยากาศก็ไม่ได้หรูหรา ดูเหมือนร้านอาหารทั่วไป ถ้าจะให้พูดในแง่ดีก็อาจบอกว่ามีการตกแต่งร้านแบบเรียบง่าย แต่ถ้าให้พูดในแง่ลบก็คือไม่ได้ตั้งใจแต่งร้านสักเท่าไร ร้านนี้เป็นร้านเปิดใหม่ การบริการจึงพอใช้ได้ แต่ดิฉันก็ยังรู้สึกว่าราคาแพงเกินไปและถ้ามองในภาพรวมก็ยังไม่ดีเท่าไร

รสชาติอาหาร

ราคาอาหาร

ราคาไวน์

ลักษณะการเก็บไวน์

ที่ตั้ง

บรรยากาศร้าน

การบริการ.....

ทั้งหมดที่กล่าวมาถ้ามองโดยรวมแล้ว ดิฉันคิดว่าราคาควรถูกกว่านี้

เวลาที่ดิฉันกลับบ้านมักจะผ่านร้านนี้บ่อยครั้ง ซึ่งช่วงเวลาประมาณ 2 ทูมก็ไม่ค่อยมีลูกค้าแล้ว

สมัยเปิดร้านแรกๆ มีลูกค้าค่อนข้างเยอะ แต่อาจจะมีลูกค้าหลายคนที่คิดเหมือนดิฉันก็ได้

ที่ดิฉันกลับไปร้านนี้อีกครั้ง เพราะเห็นป้ายบอกว่า “ฟรีไวน์ 1 แก้ว” แต่รสชาติของอาหารกลับไม่อร่อยเหมือนเมื่อก่อน

ดิฉันจึงคิดว่าราคาตอนนี้เหมาะกับรสชาติเมื่อก่อนมากกว่า

เพราะอย่างนี้ ดิฉันจึงคิดว่าถ้าเรากำหนดราคาผิด ก็อาจเปลี่ยนภาพลักษณ์ได้ยาก ซึ่งเรื่องนี้สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจของเราได้ ดิฉันคิดว่าลูกค้าแต่ละท่าน (ผู้ที่รับบริการ/ผู้ซื้อ) จะมีความรู้ความพึงพอใจไม่เท่ากัน ถ้าเราสามารถให้บริการได้มากกว่ามาตรฐานความพึงพอใจของลูกค้า ก็ย่อมได้รับคำชื่นชม

ดิฉันมีความเห็นแบบนี้ค่ะ แล้วทุกท่านมีความเห็นอย่างไรบ้างคะ ดิฉันหวังว่าเรื่องนี้เป็นประโยชน์ต่อทุกท่านนะคะ