

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์และราคา (ชุดที่ 2)

| ลำดับ ที่ | เนื้อหา | คำถามค้นคว้า/ ทบทวน | แนะนำการค้นคว้า/ แหล่งค้นคว้า | กลุ่มเรียนและ กำหนดส่ง | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|--|---|---|--------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-----|---|--|-----|--|--|--|--|-----|---|--|-----|--|--|--|--|-----|---|--|-----|--|--|--|--|-----|---|--|-----|--|--|--|--|-----|---|--|-----|--|--|--|--|-----|---|--|-----|--|--|--|--|-----|---|--|-----|--|--|--|--|-----|---|--|-----|--|--|--|--|-----|---|--|-----|--|--|--|--|-----|---|--|-----|--|--|--|--|--|
| 9 | การตั้งราคาโดยพิจารณาจาก ต้นทุน และกลยุทธ์การตั้งราคา แบบต้นทุนต่ำ | 1. ต้นทุนในการผลิตสินค้าแบ่งออกเป็นกี่ประเภท อะไรบ้าง และในร้านค้าปลีก จำหน่ายชา และกาแฟ ทั้งแบบร้อนและเย็นมีต้นทุนอะไรบ้าง โดยอธิบายจำแนก ต้นทุนแต่ละประเภทให้ชัดเจน | -ค้นคว้าจากหนังสือการ จัดการผลิตภัณฑ์และ ราคา การบริหาร ผลิตภัณฑ์และราคา -ความรู้จากเอกสารและ การบรรยาย -ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต | กลุ่มเรียน 003 13-14 ก.พ. 65 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 2. จงพิจารณาข้อมูลในตารางต่อไปนี้ ประกอบการตอบคำถามข้อ 2.1-2.2 | | กลุ่มเรียน 001- 002 16-17 ก.พ. 65 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | <table><tr><th>ราคาต่อ หน่วย (P)</th><th>ปริมาณ การซื้อ (Q)</th><th>รายได้ รวม (TR)</th><th>ต้นทุน รวม (TC)</th><th>กำไร (Profit)</th><th>รายได้ ส่วน เพิ่ม (MR)</th><th>ต้นทุน ส่วน เพิ่ม (MC)</th><th>กำไร ส่วนเพิ่ม (MR-MC)</th></tr><tr><td>250</td><td>0</td><td></td><td>270</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>240</td><td>1</td><td></td><td>366</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>230</td><td>2</td><td></td><td>386</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>217</td><td>3</td><td></td><td>401</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>205</td><td>4</td><td></td><td>414</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>192</td><td>5</td><td></td><td>425</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>179</td><td>6</td><td></td><td>438</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>166</td><td>7</td><td></td><td>453</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>153</td><td>8</td><td></td><td>493</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>142</td><td>9</td><td></td><td>577</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> | | ราคาต่อ หน่วย (P) | ปริมาณ การซื้อ (Q) | รายได้ รวม (TR) | ต้นทุน รวม (TC) | กำไร (Profit) | รายได้ ส่วน เพิ่ม (MR) | ต้นทุน ส่วน เพิ่ม (MC) | กำไร ส่วนเพิ่ม (MR-MC) | 250 | 0 | | 270 | | | | | 240 | 1 | | 366 | | | | | 230 | 2 | | 386 | | | | | 217 | 3 | | 401 | | | | | 205 | 4 | | 414 | | | | | 192 | 5 | | 425 | | | | | 179 | 6 | | 438 | | | | | 166 | 7 | | 453 | | | | | 153 | 8 | | 493 | | | | | 142 | 9 | | 577 | | | | | |
| | | ราคาต่อ หน่วย (P) | | ปริมาณ การซื้อ (Q) | รายได้ รวม (TR) | ต้นทุน รวม (TC) | กำไร (Profit) | รายได้ ส่วน เพิ่ม (MR) | ต้นทุน ส่วน เพิ่ม (MC) | กำไร ส่วนเพิ่ม (MR-MC) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 250 | | 0 | | 270 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 240 | | 1 | | 366 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 230 | | 2 | | 386 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 217 | | 3 | | 401 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 205 | | 4 | | 414 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 192 | | 5 | | 425 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 179 | 6 | | 438 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 166 | 7 | | 453 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 153 | 8 | | 493 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 142 | 9 | | 577 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1 ให้คำนวณรายได้รวม กำไร รายได้ส่วนเพิ่ม ต้นทุนส่วนเพิ่ม และกำไรส่วน เพิ่ม | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.2 ระดับราคาที่ทำให้ได้กำไรสูงสุดเท่ากับเท่าใด | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์และราคา (ชุดที่ 2)

| ลำดับ ที่ | เนื้อหา | คำถามค้นคว้า/ ทบทวน | แนะนำการค้นคว้า/ แหล่งค้นคว้า | กำหนดส่ง |
|--------------|---------|--|--|----------|
| | | <p>3. ร้านงามบิวตี้กลาส จำหน่ายแว่นตากันแดด โดยเป็นการร่วมลงทุนระหว่าง ฟ้างาม และแววตา หากร้านซื้อแว่นตามาอันละ 90 บาท ฟ้างามต้องการขายให้ได้กำไรต่ออันร้อยละ 80 จากต้นทุน แต่แววตาต้องการขายเพื่อให้ได้กำไรต่ออันร้อยละ 80 ของราคาขาย</p> <p>3.1 หากกำหนดราคาตามความต้องการของฟ้างาม เมื่อมีผู้ซื้อแว่นตา 3 อัน จะต้องจ่ายเงินเท่าไร</p> <p>3.2 หากกำหนดราคาตามความต้องการของแววตา จะต้องตั้งราคาขายแว่นตาอันละเท่าไร</p> <p>3.3 หากแววตาตั้งใจกำหนดราคาตามแนวคิดของตนเอง แล้วจัดการส่งเสริมการขายด้วยการลดราคาร้อยละ 25 แววตาจะได้รับค่าแว่นตาอันละเท่าไร</p> <p>4. ร้านโซคซียอเล็กทริกส์มีกำไรจากการขายเครื่องปรับอากาศเครื่องละ 3,500 บาท ซึ่งคิดเป็นกำไรร้อยละ 20 ของราคาขาย ดังนั้นเครื่องปรับอากาศมีราคาทุนเครื่องละเท่าไร</p> <p>5. โรงงานผลิตซอสมะเขือเทศบรรจุขวด มีต้นทุนคงที่รวม 2 ล้านบาท มีต้นทุนผันแปรต่อขวด 16 บาท กำหนดราคาขายขวดละ 28 บาท</p> <p>5.1 โรงงานต้องขายให้ได้กี่ขวดจึงจะคุ้มทุน</p> <p>5.2 หากโรงงานต้องการกำไรจำนวน 500,000 บาท จะต้องขายซอสมะเขือเทศให้ได้กี่ขวด</p> | <p>-ค้นคว้าจากหนังสือการจัดการผลิตภัณฑ์และราคา การบริหารผลิตภัณฑ์และราคา</p> <p>-ความรู้จากเอกสารและการบรรยาย</p> <p>-ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต</p> | |

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์และราคา (ชุดที่ 2)

| ลำดับ ที่ | เนื้อหา | คำถามค้นคว้า/ ทบทวน | แนะนำการค้นคว้า/ แหล่งค้นคว้า | กำหนดส่ง |
|--------------|--|---|---|--|
| 10 | การตั้งราคาโดยพิจารณาจาก อุปสงค์ และการแข่งขัน | 1. อุปสงค์ส่วนบุคคล (individual demand) และอุปสงค์ของบริษัท (company demand) จะเปลี่ยนเป็นอุปสงค์ของตลาด (market demand) ได้อย่างไร 2. บริษัท อาหารเพื่อสุขภาพ จำกัด จำหน่ายนมถั่วเหลืองขวดละ 20 บาท สามารถจำหน่ายได้ 600,000 ขวด/ เดือน หากบริษัทลดราคาเหลือขวดละ 15 บาท คาดคะเนว่าจะจำหน่ายได้ 800,000 ขวด/ เดือน 2.1 ให้คำนวณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา และผู้จัดการผลิตภัณฑ์ ควรตัดสินใจด้านราคาของนมถั่วเหลืองอย่างไร 2.2 หากบริษัทมีต้นทุนการผลิตนมถั่วเหลืองเฉลี่ยต่อขวดเท่ากับ 12 บาท บริษัท ควรจำหน่ายนมถั่วเหลืองในราคาเก่า หรือราคาใหม่ เพราะเหตุใด 3. ร้านเลิศรสขายเนื้อหมูทอดซีตละ (100 กรัม) 40 บาท และเนื้อไก่ทอดซีตละ 30 บาท ทางร้านขายหมูทอดได้วันละ 50 กิโลกรัม และไก่ทอดวันละ 35 กิโลกรัม ครั้นต้นทุนเนื้อหมูสดมีราคาแพงมากขึ้น ทางร้านปรับราคาขายหมูทอดเป็นซีตละ 50 บาท เป็นผลให้ขายหมูทอดลดลงเหลือวันละ 30 กิโลกรัม ส่วนเนื้อไก่ทอด ยังคงขายในราคาเดิม ทางร้านกลับขายเนื้อไก่ทอดได้เพิ่มขึ้นเป็นวันละ 60 กิโลกรัม จงคำนวณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสินค้าทดแทน 4. ความใหม่ของผลิตภัณฑ์ ภาพพจน์ของตราผลิตภัณฑ์ และการมีเอกลักษณ์ของ ผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยส่งผลต่อความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาอย่างไร 5. ปัจจัยอะไรบ้างที่สนับสนุนให้ผู้ประกอบการตั้งราคาผลิตภัณฑ์สูงกว่าคู่แข่ง 6. หากบริษัทลดราคาสินค้าลงแล้วเป็นผลให้คู่แข่งลดราคาสินค้าตาม ถ้าท่านเป็นผู้จัดการด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัทควรตัดสินใจดำเนินการอย่างไรต่อไป 7. จากกรณีศึกษา บริษัท สตีลแลนด์ จำกัด ควรตัดสินใจดำเนินการตามทางเลือกใดเพื่อตอบโต้คู่แข่ง และเพราะเหตุใดจึงตัดสินใจใช้ทางเลือกนั้น | -ค้นคว้าจากหนังสือการจัดการผลิตภัณฑ์และ ราคา การบริหาร ผลิตภัณฑ์และราคา -ความรู้จากเอกสารและ การบรรยาย -ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต | กลุ่มเรียน 001 002 และ 003 27-28 ก.พ. 65 |
| | กรณีศึกษา การพิจารณาแนว ทางการตอบโต้คู่แข่งของ ธุรกิจผลิตเหล็ก | | | |

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการผลิตภัณฑ์และราคา (ชุดที่ 2)

| ลำดับ ที่ | เนื้อหา | คำถามค้นคว้า/ ทบทวน | แนะนำการค้นคว้า/ แหล่งค้นคว้า | กำหนดส่ง |
|--------------|--|--|--|---|
| 11 | <p>- การกำหนดราคาที่มีสัมพันธ์กับส่วนประสมการตลาด/ การกำหนดราคาแบบบูรณาการ</p> <p>- สาเหตุความสำเร็จ/ ล้มเหลวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ราคา และการแก้ไขปัญหา</p> | <p>1. จากกรณีศึกษา แหลมเกต การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของร้านสัมพันธ์กับส่วนประสมการตลาดด้านอื่น ๆ หรือไม่ เพราะเหตุใด</p> <p>2. ปัญหาด้านการจัดการด้านผลิตภัณฑ์บริการของแหลมเกตมีอะไรบ้าง และควรแก้ไขอย่างไร</p> <p>3. จากกรณีศึกษาผลิตภัณฑ์ร้านกมสมนม บริษัทเอฟแอนด์เอ็น แดรี่ส์ (ประเทศไทย) จำกัด ปัจจุบันไม่ปรากฏการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามกล่าวในตลาดให้ท่านวิเคราะห์สาเหตุที่ไม่ประสบความสำเร็จ และหากท่านเป็นผู้จัดการด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัทควรแก้ไขปัญหายังไง</p> <p>4. จากกรณีศึกษาในเพจ “กล้วยเถาะคั๊บ กล้วยปิ้งภูเขาไฟ” การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ของร้านสัมพันธ์กับส่วนประสมการตลาดด้านอื่น ๆ หรือไม่ เพราะเหตุใด</p> <p>5. จากกรณีศึกษาในเพจ “กล้วยเถาะคั๊บ กล้วยปิ้งภูเขาไฟ” ให้ท่านวิเคราะห์ว่าธุรกิจนี้มีโอกาสประสบความสำเร็จในระยะยาวหรือไม่ เพราะเหตุใด</p> | <p>-ค้นคว้าจากหนังสือการจัดการผลิตภัณฑ์และราคา การบริหารผลิตภัณฑ์และราคา</p> <p>-ความรู้จากเอกสารและการบรรยาย</p> <p>-ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต</p> <p>-การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ</p> | กลุ่มเรียน 001 002 และ 003 6-7 มี.ค. 65 |
| | <p>กรณีศึกษา</p> <p>1. แหลมเกต</p> <p>2. ผลิตภัณฑ์ร้านกมสมนม บริษัทเอฟแอนด์เอ็น แดรี่ส์ (ประเทศไทย) จำกัด</p> <p>3. กล้วยเถาะคั๊บ กล้วยปิ้งภูเขาไฟ https://fb.watch/bi44TEDIlvG/</p> | | | |
| 12 | <p>จริยธรรมการจัดการผลิตภัณฑ์และราคา</p> | <p>1. จากกรณีศึกษาแหลมเกตผู้ประกอบการธุรกิจมีจริยธรรมด้านการจัดการผลิตภัณฑ์และราคาหรือไม่ เพราะเหตุใด</p> <p>2. ท่านมีข้อเสนอแนะเพื่อการจัดการธุรกิจแหลมเกตอย่างมีจริยธรรมด้านการจัดการผลิตภัณฑ์และราคาอย่างไร</p> <p>3. จากกรณีศึกษา Birth Agent ผู้ให้บริการมีจริยธรรมด้านการจัดการผลิตภัณฑ์และราคาหรือไม่ เพราะเหตุใด</p> <p>4. ให้ท่านศึกษาการจัดการธุรกิจอย่างมีจริยธรรมด้านการจัดการผลิตภัณฑ์และราคา 1 ธุรกิจ พร้อมอธิบายการจัดการอย่างมีจริยธรรมตามกล่าวของธุรกิจนั้น</p> | <p>-ค้นคว้าจากหนังสือการจัดการผลิตภัณฑ์และราคา การบริหารผลิตภัณฑ์และราคา</p> <p>-ความรู้จากเอกสารและการบรรยาย</p> <p>-ค้นคว้าจากอินเทอร์เน็ต</p> | |
| | <p>กรณีศึกษา</p> <p>1. แหลมเกต</p> <p>2. Birth Agent</p> | | | |

