

作品 申报书

章节： 第八步 第一节

案例名称： 豆花铺的定价策略

内容： 制定销售价格

题号： 27



案例名称	豆花铺的定价策略
案例选题	<p>❖ 题号：27</p> <p>❖ 题目：创业计划培训册 第八步 一、制定销售价格</p> <p>❖ 教材页码范围：P52-58</p> <p>❖ 知识点：</p> <p>制定产品价格的两种方法：</p> <p>1. 成本加成定价法</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="flex: 1;"> <p>(1) 了解生产产品或提供服务的成本构成</p> <p>(2) 计算折旧和摊销</p> <p>(3) 计算单位产品成本/服务的成本</p> </div> <div style="flex: 0.5; font-size: 3em; margin: 0 10px;">{</div> <div style="flex: 1;"> <p>固定成本</p> <p>变动成本</p> </div> </div> <p>2. 竞争参照价格法</p>
案例目标	<p>通过本案例的学习，学员能够：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 了解成本对产品定价的重要性； 2. 估算企业的产品成本； 3. 掌握制定产品价格的两种方法； 4. 确定自己拟创办企业的产品价格。
适用群体	<p>本案例更适用于大学生群体。国家鼓励高校毕业生创业就业，增强大学生的创新创业能力。在以往的教学中学员对销售价格制定存在较多疑问。因此，设计符合其认知的案例，引导学员学会制定销售价格，为创业之路打牢基础。</p>

案例描述

李雷是一位怀揣梦想的大学毕业生，面对求职路上的重重困难，毅然选择回到他家乡追寻创业梦想。家乡的网红速食因辣、爽、鲜、酸的口感，深受全国食客喜爱。李雷发现网红速食店旁的豆花店生意异常火爆，大部分顾客在食用网红速食时都会买上一碗该店的甜品，其招牌产品——豆腐花、玉米糖水和黑白凉粉，加上冰沙后口感独特，是止渴解辣佳品。据了解，该店是二十多年的老店，在家乡知名度高。经过SWOT分析，他决定复制该店的经营模式进行创业。他相信，凭借自己的热情和努力，一定能够实现自己的创业梦想，同时为推动家乡经济发展尽一份力，勇担时代使命。

李雷在经过甜品制作培训后，选择在家乡人流量较大、交通便利、网红速食店较多的知名景点租了一间30m²的店铺进行创业，按照规定办理工商营业执照、卫生许可证、健康证等。并筹集启动资金，对店铺进行了简单装修，购买生产设备、交通工具、电子设备、厨具和家具等。他根据店铺的岗位需要聘请了一名员工，并与员工签订劳动合同，根据相关法律法规给自己和员工购买社会保险。为了保障店铺的安全，缴纳财产保险。

李雷上网查询了甜品店的利润率大概为30%，利润可观，他信心满满地策划了一系列的促销方案，并划拨2000元/月用于促销，准备大干一场。李雷在定价时参照了老店的价格，为了抢占市场把价格降低，将黑白凉粉/豆腐花/玉米糖水统一定价为3元/碗。在促销期间，销售量蹭蹭往上涨，1个月来共售出6000碗。但1个月下来，李雷发现自己并没有赚钱，反而亏了钱！

案例问题：

1.李雷的豆花铺花费了2000元进行促销活动，销量蹭蹭上涨，但却有市无利，问题出现在哪里？

	<p>2.李雷该如何估算黑白凉粉/豆腐花/玉米糖水等产品的成本？</p> <p>3.李雷在定价时参照了老店的价格，老店黑白凉粉/豆腐花/玉米糖水的价格为 4 元/碗，为了抢占市场，李雷将黑白凉粉/豆腐花/玉米糖水的价格降低为 3 元/碗，他这样定价是否合理？李雷该如何制定销售价格？</p>
<p>案例分析</p>	<p style="text-align: center;">案例问题 1</p> <p>❖ 讨论方向</p> <p style="padding-left: 20px;">产品价格策略</p> <p>❖ 分析要点</p> <p style="padding-left: 20px;">李雷不知道产品的成本，只考虑比竞争对手低价来吸引顾客抢占市场，一旦成本大于销售价格，销量越大就亏损越多。</p> <p>❖ 链接知识</p> <p style="padding-left: 20px;">成本对产品定价的重要性。</p> <p>❖ 引申思考</p> <p style="padding-left: 20px;">李雷单位产品的成本是多少？</p> <p>❖ 注意事项</p> <p style="padding-left: 20px;">讲师注意强调销售价格制定时不能高于顾客接受的价格，不能低于成本，同时还要考虑竞争对手的价格。</p>

案例问题 2

❖ 讨论方向

如何估算生产产品/提供服务的成本？

❖ 分析要点

(1) 了解豆花铺产品的成本构成

固定成本

变动成本

(2) 计算折旧和摊销

案例分析

	项目		总金额 (元)	折旧/摊 销年限 (年)	金额(元 /月)
折 旧	机器、机械和其他生产设备	豆腐磨煮一体机	4980	10	42
		制冰碎冰一体机	2200	10	18
	交通工具	电动三轮车	2880	4	60
	器具、工具和家具	厨具	2000	5	33
		桌椅	2100	5	35
	电子设备	收银管理一体机	1300	3	36
摊 销	装修费		30000	5	500
	开办费		1500	3	42
合计					766

（3）计算单位产品成本/服务的成本

① 总成本=固定成本+变动成本

	项目	金额（元/月）
固定成本	工资和薪金	6000 (3000 元/人, 李雷+员工 1 人)
	租金	2500
	促销费	2000
	保险费	2160 (1080 元/人, 李雷+员工 1 人)
	电话费	100
	折旧和摊销	766
变动成本	原材料	3300 (黄豆、玉米、凉粉等)
	包装费	600
	办公用品购置费	20
	维修费	150
	水电费	1500
	其他费用	200
合计		19296

② 单位产品成本/服务的成本=总成本÷总销售量=19296÷6000
=3.2（元）

❖ 链接知识

（1）了解生产产品或提供服务的成本构成

① 固定成本：在一定时间范围和业务范围内是不变的；

② 变动成本：在一定时间范围和业务范围内会随着生产量或销售量的起伏而变化。

案例
分析

（2）计算折旧和摊销

①折旧：是由于固定资产在使用过程中不断贬值而产生的一种成本；

②摊销：是除固定资产外，其他长期使用的资产按照其使用年限每年分摊的一种成本。

（3）计算单位产品成本/服务的成本

单位产品成本/服务的成本=总成本÷总销售量

❖ 引申思考

估算自己拟创办企业的产品成本。

❖ 注意事项

讲师注意引导学员区分自己企业的固定成本和变动成本。

案例问题3

❖ 讨论方向

制定产品价格的方法

❖ 分析要点

李雷定价为3元/碗不合理，因为他的单位产品成本为3.2元/碗，成本高于销售价格，所以亏损了。

（1）成本加成定价法

产品销售价格=3.2×（1+30%）=4.16（元）

（2）竞争参照价格法

竞争对手的价格4元/碗。

案例
分析

为了提高竞争力，李雷可结合两种定价方法考虑，将销售价格定为3.9元/碗。

❖ 链接知识

（1）成本加成定价法：在单位产品成本/服务的成本的基础上加上一定百分比的利润；

（2）竞争参照价格法：参照竞争对手的价格。

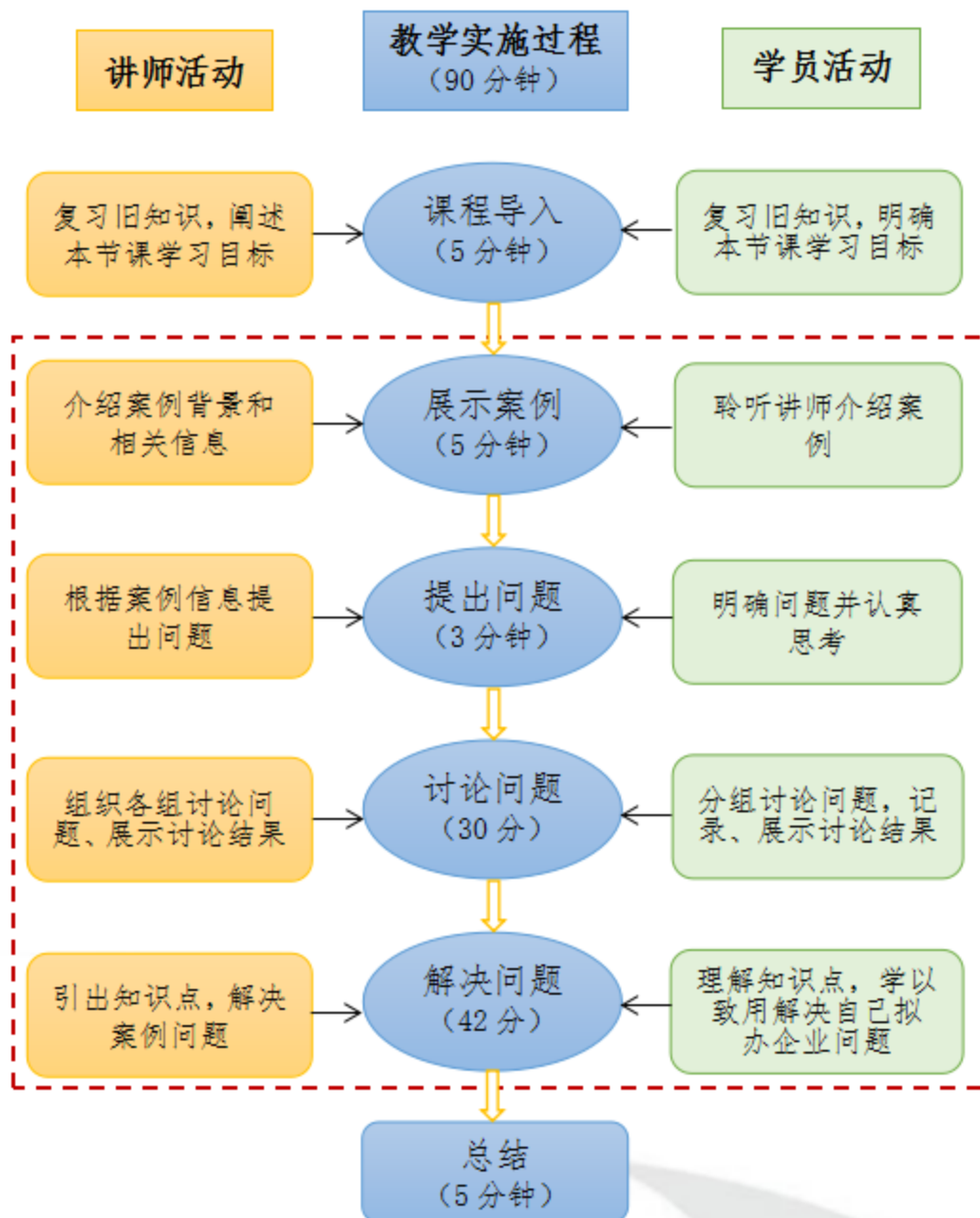
❖ 引申思考

确定自己拟创办企业的产品价格。

❖ 注意事项

讲师注意提醒学员除了两种定价方法外，还可以结合其他定价方法制定价格。

教学设计



案例实施过程

❖ 教学注意事项:

1. 讲师要善于使用视觉教具, 除了合理运用多媒体投影仪、黑板讲授知识点外, 在讨论问题环节: 讨论案例问题 1、问题 3 时, 下发活页挂纸供学员记录、展示讨论结果; 讨论案例问题 2 时, 下发活页挂纸供学员对豆花铺的成本有哪些项目进行头脑风暴, 提供彩色卡纸供学员

教学
设计

对成本项目进行归类；以提高教学效果和学员的学习体验。

2. 在讨论问题环节，讲师应引导学员明确讨论方向及目的，巡视并在必要时做适当评价。

3. 在解决问题环节，学员学以致用解决自己拟办企业问题时，讲师应巡视，记录学员共性问题并进行讲解。