



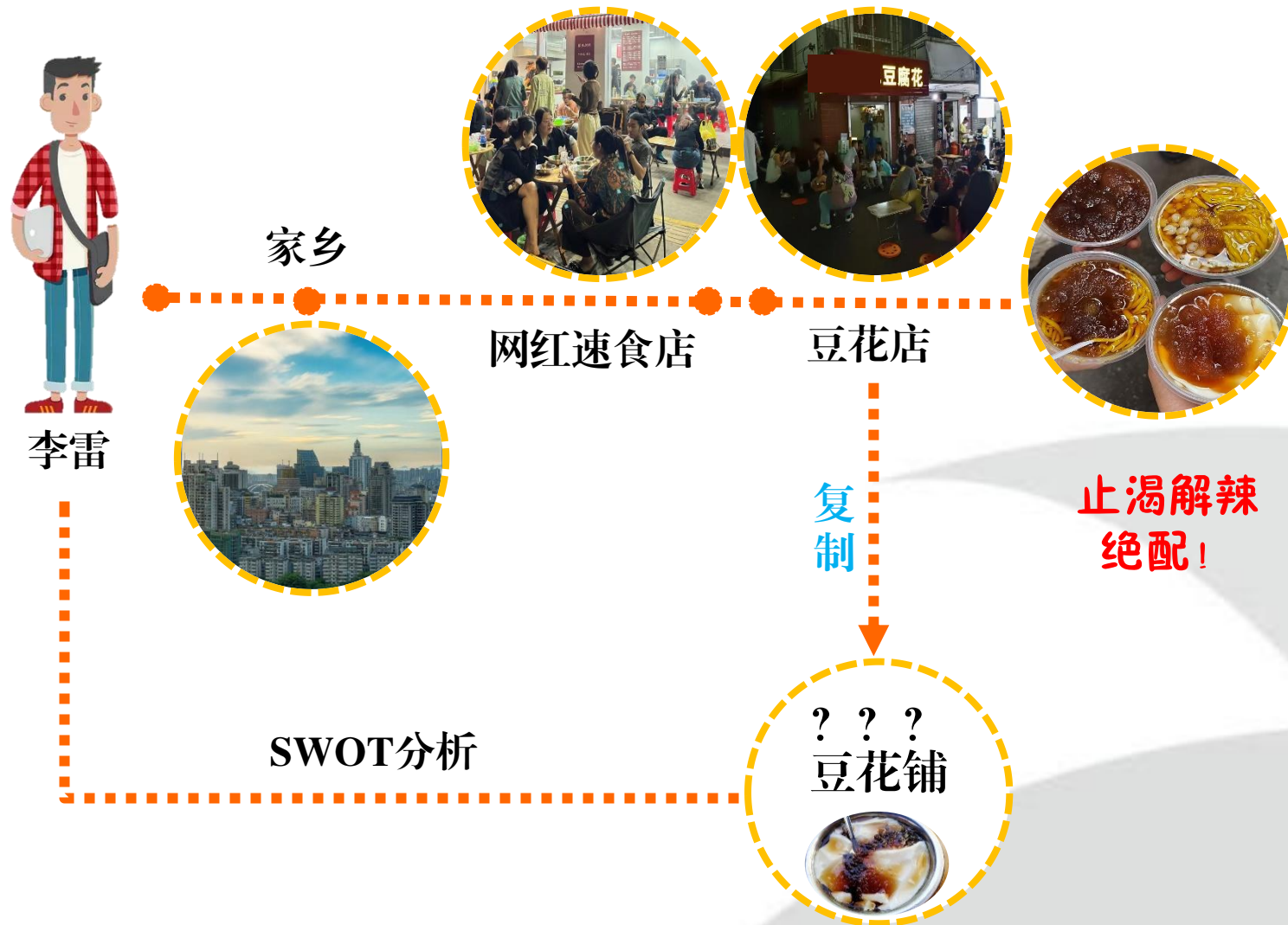
# 豆花铺的定价策略

第八步 一、制定销售价格

题号：27



# 豆花铺的定价策略



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，其招牌产品一豆腐花、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。

## 豆花铺的定价策略

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30m<sup>2</sup>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

培训



租店铺



办理营业执照



装修



购买设备



聘请员工





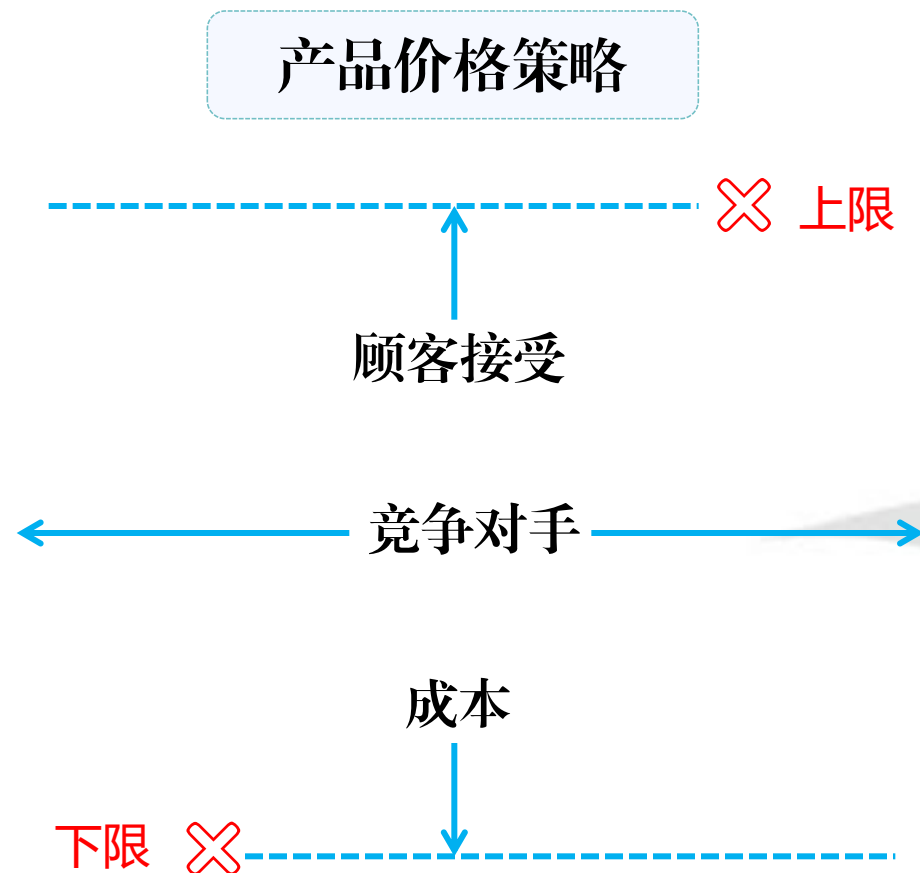
李雷上网查询了甜品店的利润率大概为30%，利润可观，他信心满满地策划了一系列的促销方案，并划拨2000元/月用于促销，准备大干一场。李雷在定价时参照了老店的价格，为了抢占市场把价格降低，将黑白凉粉/豆腐花/玉米糖水统一定价为3元/碗。在促销期间，销售量蹭蹭往上涨，1个月来共售出6000碗。但1个月下来，李雷发现自己并没有赚钱，反而亏了钱！

## 思考并讨论：

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？

🔊 企业要根据成本来制定产品的销售价格。

回顾：



豆花铺  
单位产品的  
成本是多少？



## 思考并讨论：

李雷该如何估算黑白凉粉/豆腐花/玉米糖水等产品的成本？



### 🔊 (1) 了解产品的成本构成

固定成本

在一定时间范围和业务范围内是不变的。

变动成本

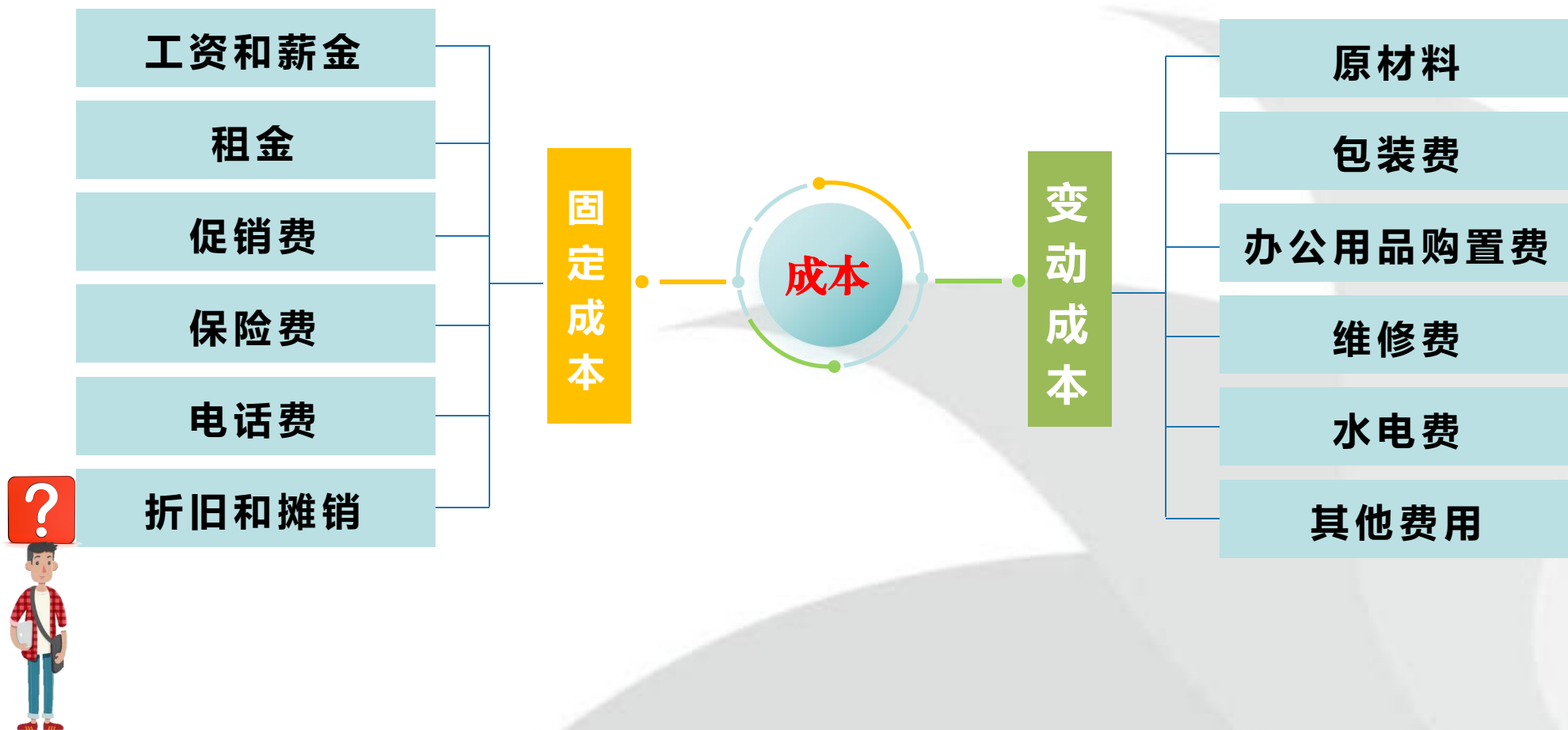
在一定时间范围和业务范围内会随着生产量或销售量的起伏而变化。

头脑风暴：  
豆花铺的成本有哪些项目？





## 归类：豆花铺的固定成本和变动成本



## (2) 计算折旧和摊销

**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。

固定资产类型	折旧的最低年限（年）
房屋、建筑物	20
机器、机械和其他生产设备	10
器具、工具和家具	5
飞机、火车、轮船以外的运输工具	4
电子设备	3



### 折旧额的计算

年折旧额 = 原值 ÷ 折旧年限

月折旧额 = 原值 ÷ ( 年限 × 12 )



## (2) 计算折旧和摊销

**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。

资产类型	摊销年限（年）
开办费	3
装修费	5



### 摊销额的计算

年摊销额 = 原值 ÷ 摊销年限

月摊销额 = 原值 ÷ (年限 × 12)



请帮助李雷计算店铺的折旧和摊销吧！

## （2）计算折旧和摊销

	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

**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

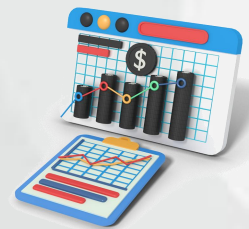
## 🔊 (3) 计算单位产品成本/服务的成本

单位产品成本/服务的成本=总成本÷总销售量



豆花铺产品的成本=19296÷6000=3.2 (元)

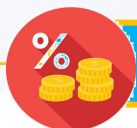
请你估算自  
己拟创办企业的  
产品成本。



## 思考并讨论：

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？

## 🔊 制定价格的方法



### 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。



### 竞争参照价格法

参照竞争对手的价格。

**产品销售价格**=单位产品成本 × ( 1+利润% )



## 豆花铺的定价策略



$$\begin{aligned}\text{豆花铺产品的售价} &= 3.2 \times (1 + 30\%) \\ &= 4.16 \text{ (元)}\end{aligned}$$

竞争对手（老店）的价格  
4元 /碗。

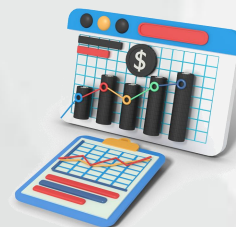
为了提高竞争力，李雷应结合两种定价方法考虑，将销售价格定为**3.9元/碗**。



### 创业小贴士

除了两种定价方法外,还有:撇脂定价法、渗透定价法、折扣定价策略、心理定价策略、差别定价策略等。

请你确定自己拟创办企业的  
**产品价格**。



---

---

## 谢谢观看

---

---

