

## Pricing Strategies

ဒီတခေါက်မှာတော့ pricing strategies ဆိုတဲ့ ခေါင်းစဉ်လေးနဲ့ပြန်လာခဲ့ပါတယ်။ ❌  
လုပ်ငန်း တစ်ခုစလုပ်တော့မယ်ဆိုရင် ပထမဆုံးခေါင်းခံစရာကတော့ ကိုယ်ရောင်းချမဲ့ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့  
ဝန်ဆောင်မှုတွေကိုဘယ်ဈေးနှုန်းထားနဲ့အမြတ်မည်မျှတင်ရောင်းချရမလဲဆိုတာပါပဲ။ သာမန်အားဖြင့်  
ဈေးနှုန်း သတ်မှတ်ရတာက ရိုးရှင်းသယောင်ရှိပေမဲ့ pricing strategy အမှားတွေကြောင့်  
ကျဆုံးသွားရတဲ့လုပ်ငန်းတွေလဲ မြောက်များစွာ ရှိပါတယ်။  
ဈေးနှုန်းတစ်ခုသတ်မှတ်ရခြင်းဟာပစ္စည်းအမျိုးအစား၊ customer တွေတန်ဖိုးထားမှု၊  
ဝယ်ယူအားအနည်းအများ စတဲ့အချက်အလက်တွေ အပေါ်မှာ မူတည်ပြီးဆုံးဖြတ်မှသာ  
အောင်မြင်တဲ့လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်လာနိုင်မှာပါ။ အဲ့ တော့pricing နည်းလမ်းတွေအများကြီးထဲကမှ  
အသုံးများတဲ့နည်းလမ်းတွေဖြစ်တဲ့ pricing strategies ၇မျိုးကို ဒီနေ့မှာတော့ ရှင်းပြပေးသွားပါမယ်။

### (1) Value-based pricing 🌹

ဒီ pricing ကို တနည်းအားဖြင့် consumer-based pricing လို့လဲခေါ်ကြတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့  
ပစ္စည်းတခုရဲ့တန်ဖိုးကို ဝယ်ယူသူက ဘယ်လောက်တန်ဖိုးထားလဲဆိုတဲ့ပေါ်မှာ  
မူတည်ပြီး ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့ ဈေးနှုန်းဖြစ်လို့ပါပဲ။ ဥပမာ ဆိုရရင်တော့ မကြာသေးခင်က covidရောဂါတွေ  
အခြေအနေဆိုးလာတဲ့ကာလမှာဆိုရင် oxygen ဗူးတွေရဲ့ ဈေးနှုန်းဟာ အဆမတန် တိုးမြင့်လာတာကို  
မြင်တွေ့ရမှာပါ။ consumer တွေကလည်း oxygenကို သူတို့ရဲ့ အသက်အန္တရာယ်တွက်  
မရှိမဖြစ်လိုအပ်နေတာဖြစ်တဲ့ အတွက်ကြောင့် oxygenရဲ့ valueဟာ မြင့်တင်လာပြီး  
ဘယ်လိုဈေးနှုန်းဖြင့်ဖြင့် ဝယ်ယူဖို့ဆုံးဖြတ်ထားကြတာကို တွေ့ရမှာပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ဒါကြောင့်  
လုပ်ငန်းရှင်တွေကလည်း ဈေးနှုန်းကို မမစိတ်ကြိုက် သတ်မှတ်ထားလို့ရပါတယ်။

### (2) Competitive pricing 🌹

ဒီpricing ကျတော့ ရိုးရှင်းပါတယ်။ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်တဲ့အခါ ကိုယ့်ရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေ  
ကိုယ်နဲ့လုပ်ငန်းတူတဲ့လူတွေ သတ်မှတ်ထားတဲ့ဈေးနှုန်းအတိုင်းကို လိုက်ပြီးသတ်မှတ်ရပါတယ်။  
တကယ်လို့ သင်ဟာ ဒီလုပ်ငန်းခွင်ထဲ အခုမှ စပြီး ဝင်ရောက်လာတယ်ဆိုရင်တော့ ဒီ pricing က good  
strategy တခုလို့ပြောလို့ရပါတယ်။ Riskနည်းပြီးတော့ Market နဲ့ ဆက်နွယ်ရာမှာလည်း  
အဆင်ပြေချောမွေ့စေပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကိုယ်လုပ်ငန်းရဲ့ growth rateက တော့ အနည်းငယ်  
နှေးကွေးနေတတ်ပါတယ်။

### (3) Price Skimming 🌹

Price Skimming ဆိုတာကတော့ productတခု ဈေးကွက်ထဲစတင်ရောက်တဲ့ အချိန်မှာ brand new အနေနဲ့  
ဈေးနှုန်းကို မြင့်မြင့်သတ်မှတ်ပြီး အချိန်ကြာလာတာနဲ့အမျှ အဲ့productရဲ့ဈေးနှုန်းက  
တခြားအသစ်ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေအပေါ်မူတည်ပြီး တန်ဖိုးကျဆင်းသွားတဲ့ strategy  
ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲ့ strategyကို tech companyတွေမှာ အများဆုံးတွေ့ရပါတယ်။ ဥပမာ ဖုန်းတွေ version  
အသစ်စတင် မိတ်ဆက်တဲ့အခါမှာ ဈေးနှုန်းတွေ မြင့်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒါပေမယ့် အချိန်ကြာလာတာနဲ့အမျှ  
နောက်ထပ်versionအသစ်အပေါ်မူတည်ပြီး ဈေးနှုန်းတွေကျဆင်းသွားပါတယ်။

### (4) Cost-plus Pricing 🌹

Cost-plus Pricing ဆိုတာကတော့ သမရိုးကျရောင်းနေကျ pricing နည်းလမ်းလေးပါ။ ပစ္စည်း တစ်ခုရဲ့ ဝယ်ရင်းထဲမှာ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ အမြတ်ငွေ ပမာဏကိုပေါင်းပြီး ရောင်းနည်းတစ်မျိုးပေါ့။

#### (5) Penetration Pricing 🌹

ဒီ Pricing နည်းလမ်းကိုတော့ သင်ဟာလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်လုပ်ကိုင်ချိန်မှာ customers တွေ သင့်လုပ်ငန်းကို သတိထားမိလာစေဖို့ အသုံးပြုနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းစတင်ချိန်မှာ customers တွေရဲ့ attention ကို ရဖို့အတွက် သာမန်ရောင်းချသူတွေ ထက် ဈေးချပြီးရောင်းချတဲ့ နည်းလမ်းဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်း သင့်မှာ loyal customer တွေရှိလာမှပြန်ပြီး ဈေးတင်ရောင်းချခြင်းနည်းလမ်း ဖြစ်ပါတယ်။

#### (6) Economic Pricing 🌹

Economic Pricing ဆိုတာကတော့ အမြတ်နဲ့နဲ့ ပစ္စည်းများများရောင်းချနည်းပါ။ ဥပမာ။ ။ပစ္စည်းတစ်ခုကို ၂၀ကျပ်နဲ့ ၁၀ခုရောင်းမည့်အစား ၁၅ကျပ်နဲ့ အခု ၅၀ ရောင်းတာမျိုးပေါ့။ ဒီနည်းလမ်းဟာ ကျွန်မတို့ အရေအတွက်များများ ဝယ်လေ့ ရှိတဲ့ နေ့စဉ် သုံးကုန်တွေဖြစ်တဲ့ ဆန်၊ ဆီ၊ ဆား တွေအတွက်တော့ အဆင်ပြေနိုင်ပေမဲ့ အရေအတွက်နည်းနည်းသာ ဝယ်လေ့ရှိတဲ့ ရွှေ၊ ငွေ၊ ကား စတဲ့ luxury ပစ္စည်း ရောင်းချရာမှာတော့ အဆင်မပြေနိုင်ပါဘူး။

#### (7) Dynamic Pricing 🌹

Dynamic Pricing ဆိုတာကတော့ ဝယ်လိုအားပေါ်မူတည်ပြီး အမြတ်ငွေများများ ရအောင် စီမံထားတဲ့ Pricing နည်းလမ်းလေးတစ်ခုပါ။ ဒီနည်းလမ်းလေးကတော့ တစ်ခါတလေ ဝယ်လိုအား အလွန်များပြီး တစ်ခါတလေ ဝယ်လိုအားနည်းတဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ အသုံးဝင်မဲ့ နည်းလမ်းလေးပါ။ ဥပမာ။ ။ လေယာဉ် လက်မှတ်နဲ့ ကားလက်မှတ်ခတွေဟာ သီတင်းကျွတ်လို ခရီးသွား ရာသီမှာ ဈေးမြင့်လေ့ရှိတာကို သင် သတိထားမိမှာပါ။ ဒါဟာ Dynamic Pricing Strategy ကို အသုံးပြုထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဤနည်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ ခရီးသွားလာရေးနည်းတဲ့ ကာလက အရှုံးငွေ ကို recover လုပ်နိုင်ရုံသာမက အမြတ်ငွေကိုလဲ သာမန်ထက် တိုးပွားစေနိုင်မှာပါ။

ဒီ post လေးကနေ သင့်လုပ်ငန်းတစ်ခုစတော့မယ်ဆို အထက်ပါ Pricing Strategy တွေကို ပြောင်းလဲအသုံးချပြီး အမြတ်ငွေတွေကို maximize လုပ်နိုင်မယ်လို့ မျှော်လင့်ပါတယ်ရှင်...

Reference: <https://www.profitwell.com/recur/all/pricing-strategy-guide/>

#YaMinOo 🙏  
#knowledge  
#economics  
#finance  
#article  
#business  
#Myanmar  
#pricingstrategy