



การใช้อุปสงค์เพื่อการตัดสินใจ ทางธุรกิจ

มาทบทวนกันก่อนดีกว่า ว่า “อุปสงค์” คืออะไร และมีอะไรบ้าง

- ▶ อุปสงค์ คือ ความต้องการซื้อ ณ ช่วงเวลาหนึ่ง
- ▶ อุปสงค์สามารถเปลี่ยนแปลงได้
- ▶ การเปลี่ยนแปลงมี ๒ ลักษณะ (บนเส้นเดิม เปลี่ยนไปทั้งเส้น)
- ▶ ประเภทของอุปสงค์ (ราคา, สินค้าทดแทน, สินค้าใช้ประกอบกัน, ฤดูกาล)
- ▶ ส่วนประกอบของอุปสงค์ (ต้องการสินค้า , จ่ายได้ , ตัดสินใจซื้อได้)

ความเต็มใจจะจ่าย

ความต้องการ

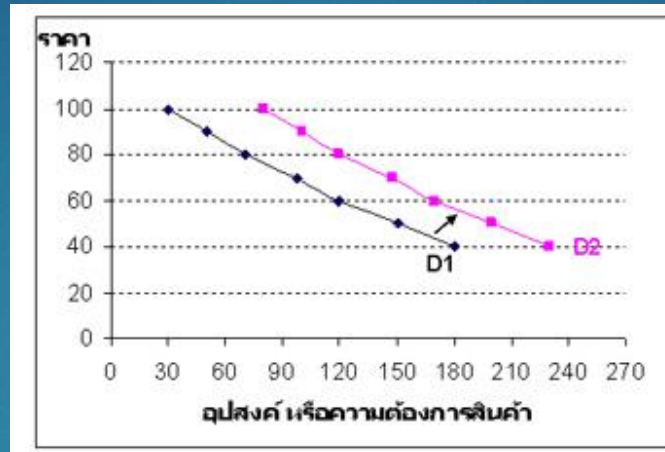
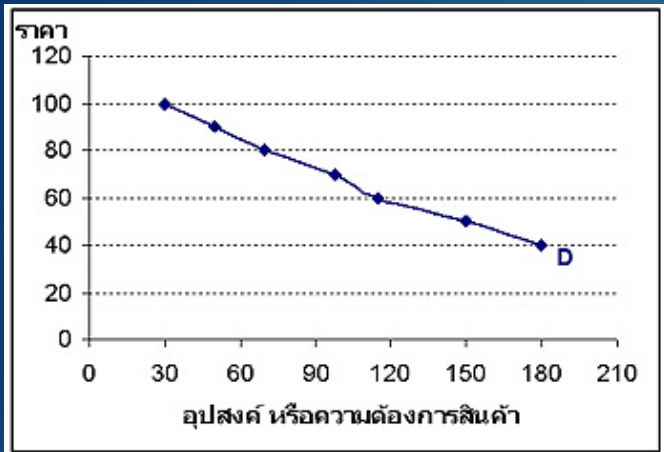
กำลังในการซื้อ

ตัดสินใจซื้อได้

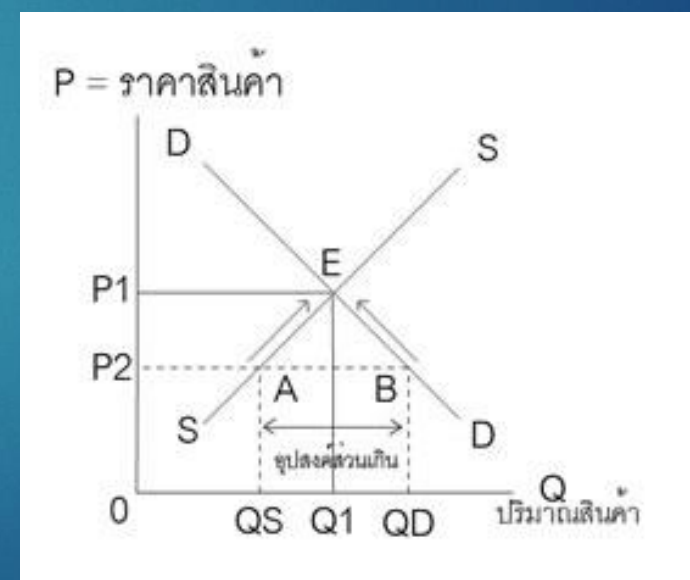
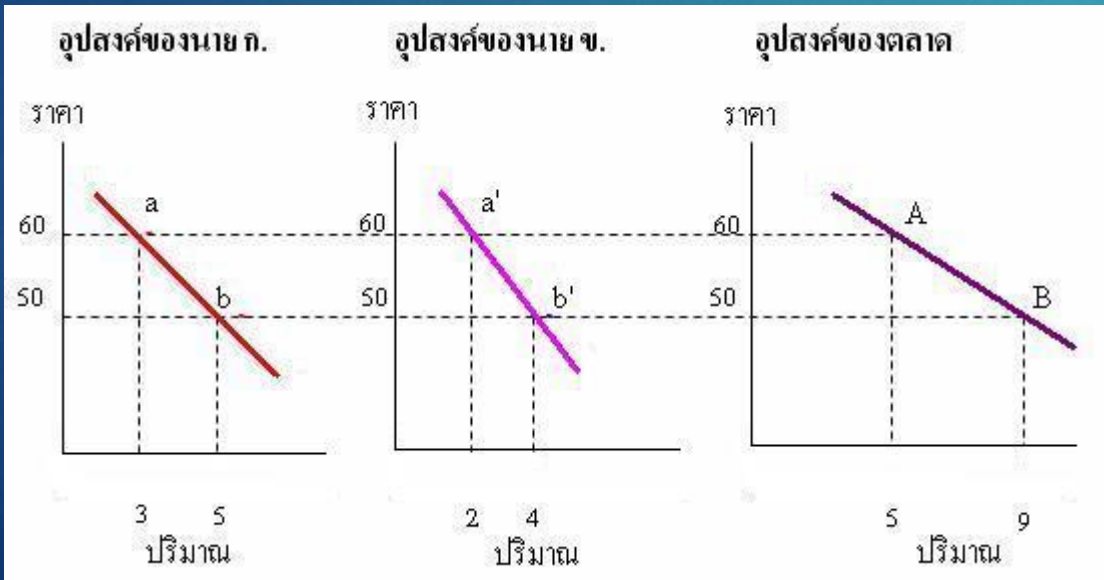
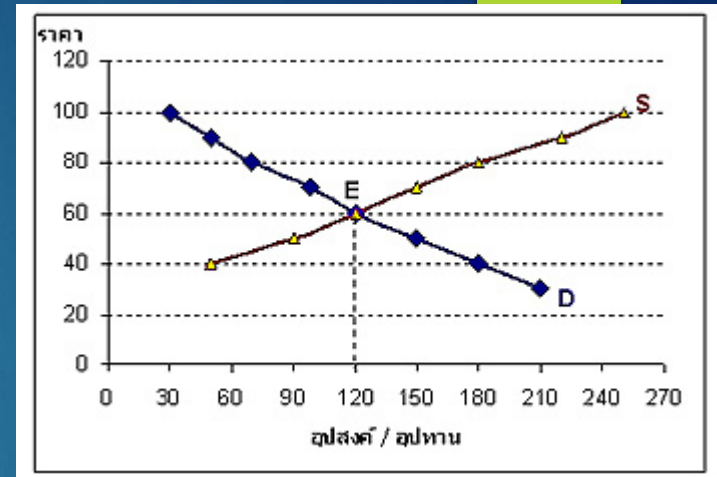
ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ

อุปสงค์

ตัวอย่างอุปสงค์



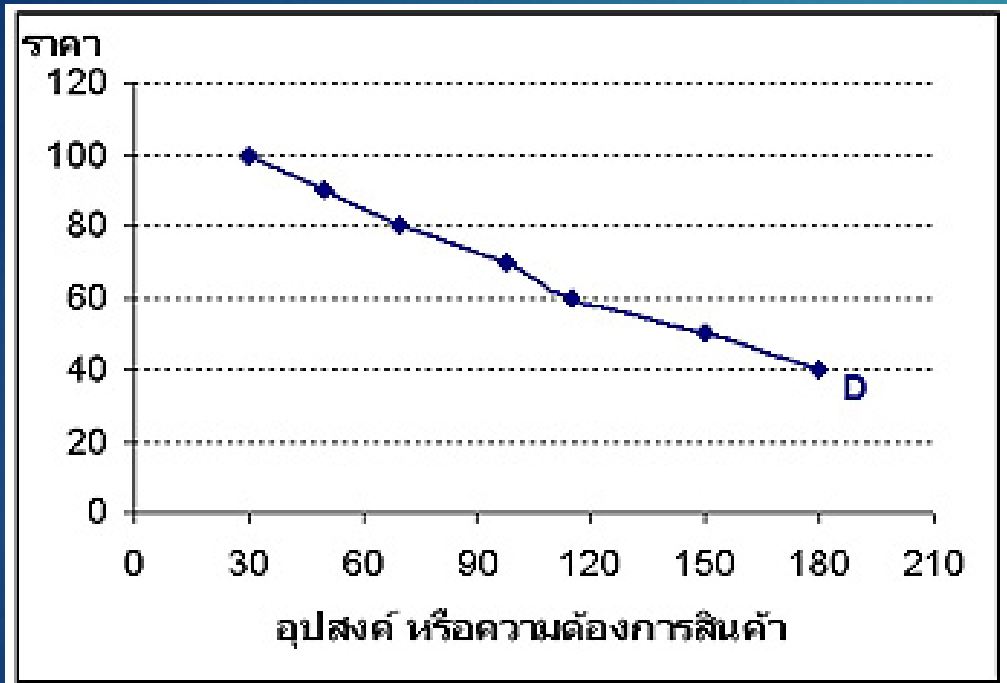
=



ใช้ประโยชน์จากอุปสงค์อย่างไรกับธุรกิจ

- ▶ ๑. ทดสอบสินค้าที่ออกสู่ตลาดนั้น เป็นที่ต้องการหรือไม่
- ▶ ๒. ราคาของสินค้า เป็นราคากลางหรือไม่
- ▶ ๓. เป็นสินค้าที่ต้องตัดสินใจซื้อพร้อมหรือไม่

ประโยชน์จากทฤษฎี อุปสงค์ ทางธุรกิจ



ตัดสินใจเรื่อง

๑. ปริมาณการตัดสินใจซื้อ
๒. ราคาสินค้า ณ ขณะนั้น
๓. การพยากรณ์ยอดขาย

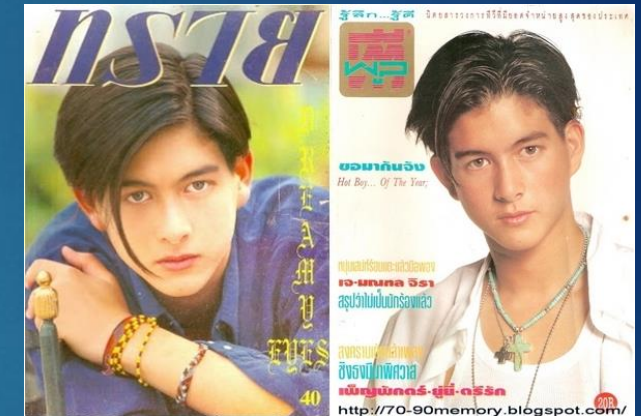
ใช้อุปสงค์สำหรับเจาะกลุ่มลูกค้า

- ▶ ๑. ความต้องการในสินค้า ศึกษา ผู้ที่ประสงค์จะซื้อสินค้าเท่านั้น (ความเต็มใจจะจ่าย)
- ▶ ๒. กำลังในการซื้อ ศึกษา รายได้ผู้บริโภค พยายามกำลังในการซื้อในอนาคต
- ▶ ๓. ความสามารถในการตัดสินใจซื้อ ศึกษา เวลาที่เหมาะสมที่จะออกสินค้า (เทศกาล)

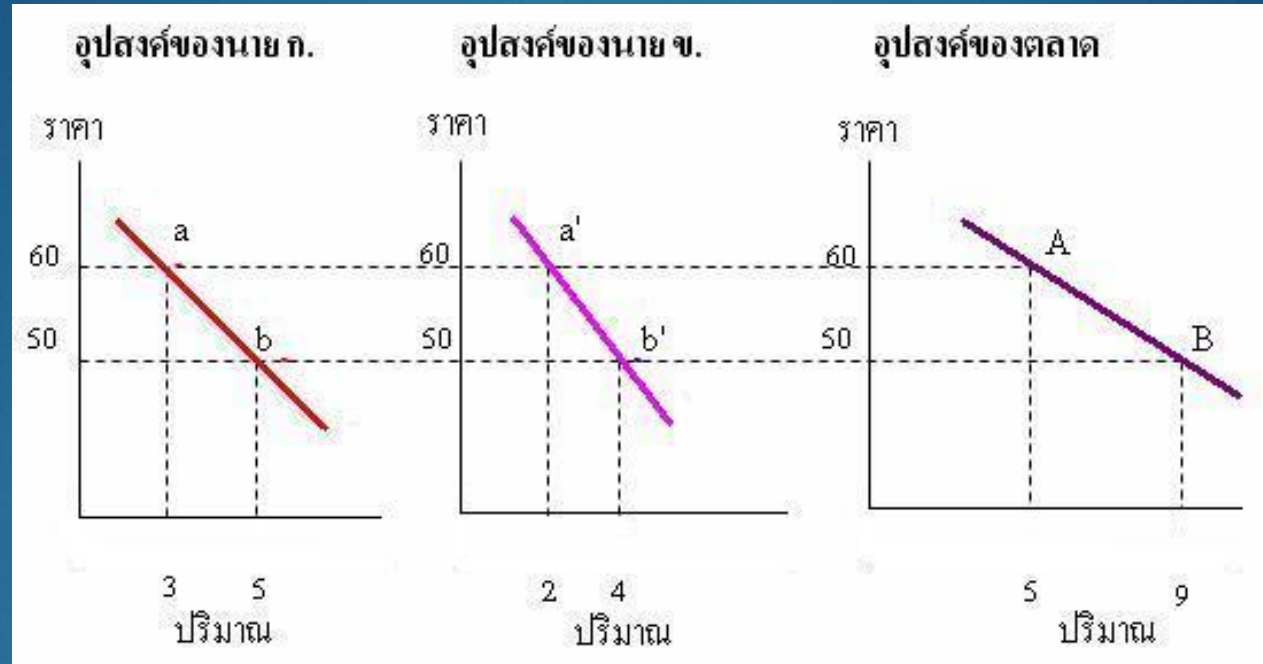
เครื่องมือสำคัญของอุปสงค์ในการตัดสินใจซื้อ

- ▶ ๑. รสนิยม ยุคสมัย
- ▶ ๒. รายได้
- ▶ ๓. การเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าที่เกี่ยวข้อง
- ▶ ๔. การคาดการณ์ในอนาคต
- ▶ ๕. ปริมาณผู้ซื้อ (อุปสงค์รวมของตลาด)

ใครเกิดทันยกมือขึ้น

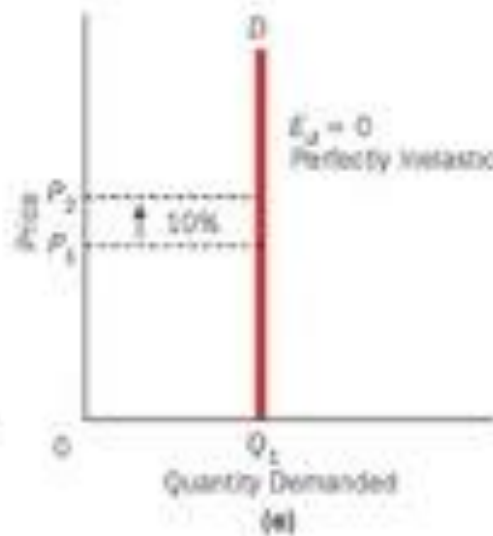
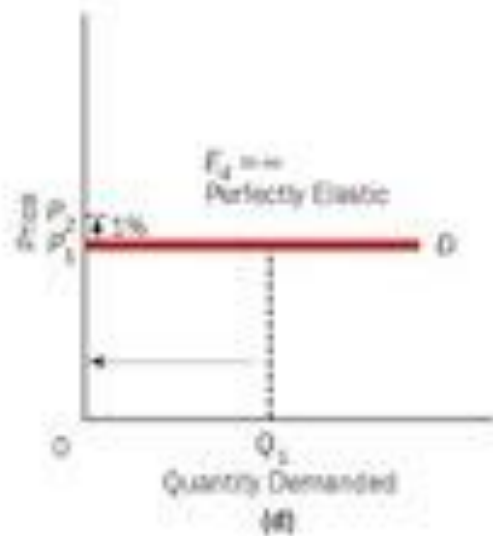
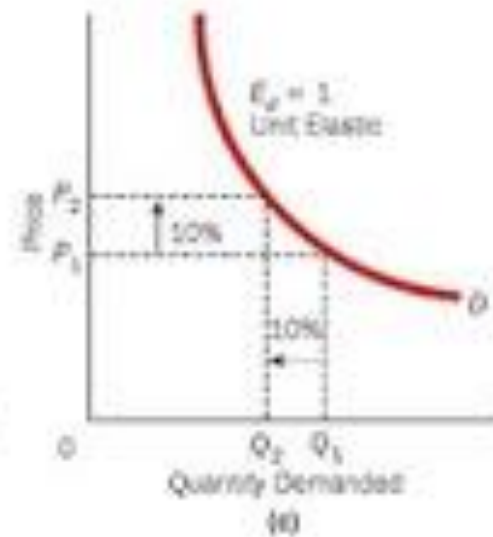
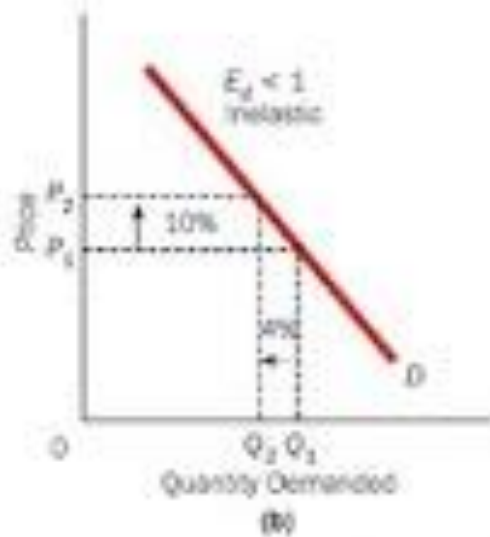
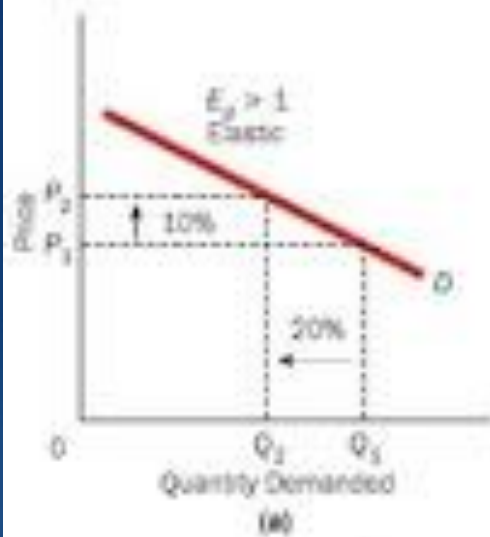


ใช้อุปสงค์เพื่อการพยากรณ์ยอดขายได้อย่างไร



เมื่อธุรกิจทราบแล้วว่าตลาดไหนควรลงทุน และตลาดไหน ควรปล่อยไป
แผนการส่งเสริมการตลาดจึงเริ่มต้น

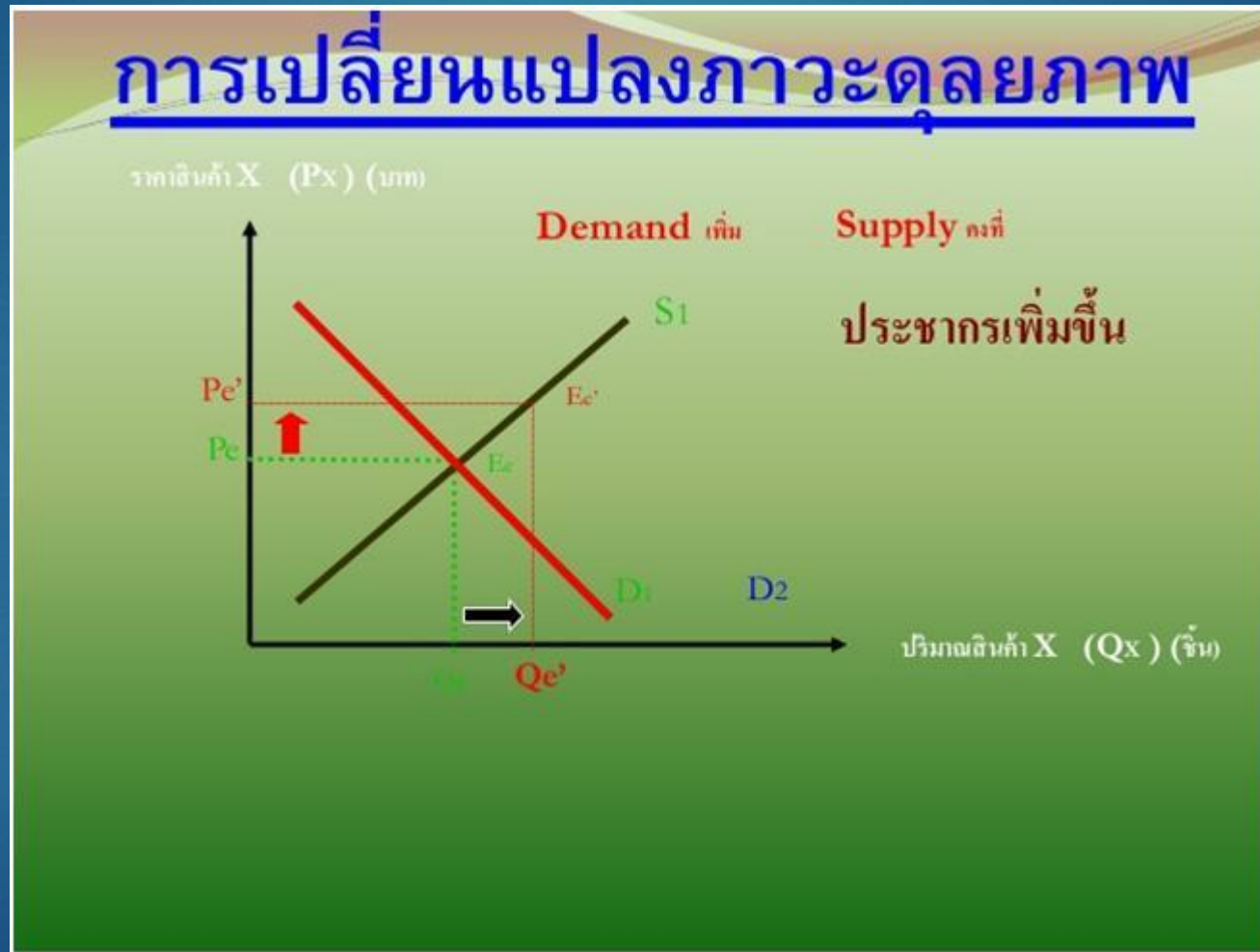
อุปสงค์ยังไม่หมดเพียงเท่านั้น



ความยืดหยุ่นของ
อุปสงค์
สามารถบอกอะไรได้
บ้าง

๑. ชนิดสินค้า
๒. ราคาสินค้า
๓. คู่ใหม่ถ้าจะลด
ราคาสินค้า

เมื่อคุณภาพเปลี่ยนแปลง ... ธุรกิจก็ต้องปรับตัว



อุปสงค์ทำให้เราทราบว่า “มนุษย์มีความต้องการไม่สิ้นสุด”

ความต้องการของมนุษย์ มี 5 ระดับ

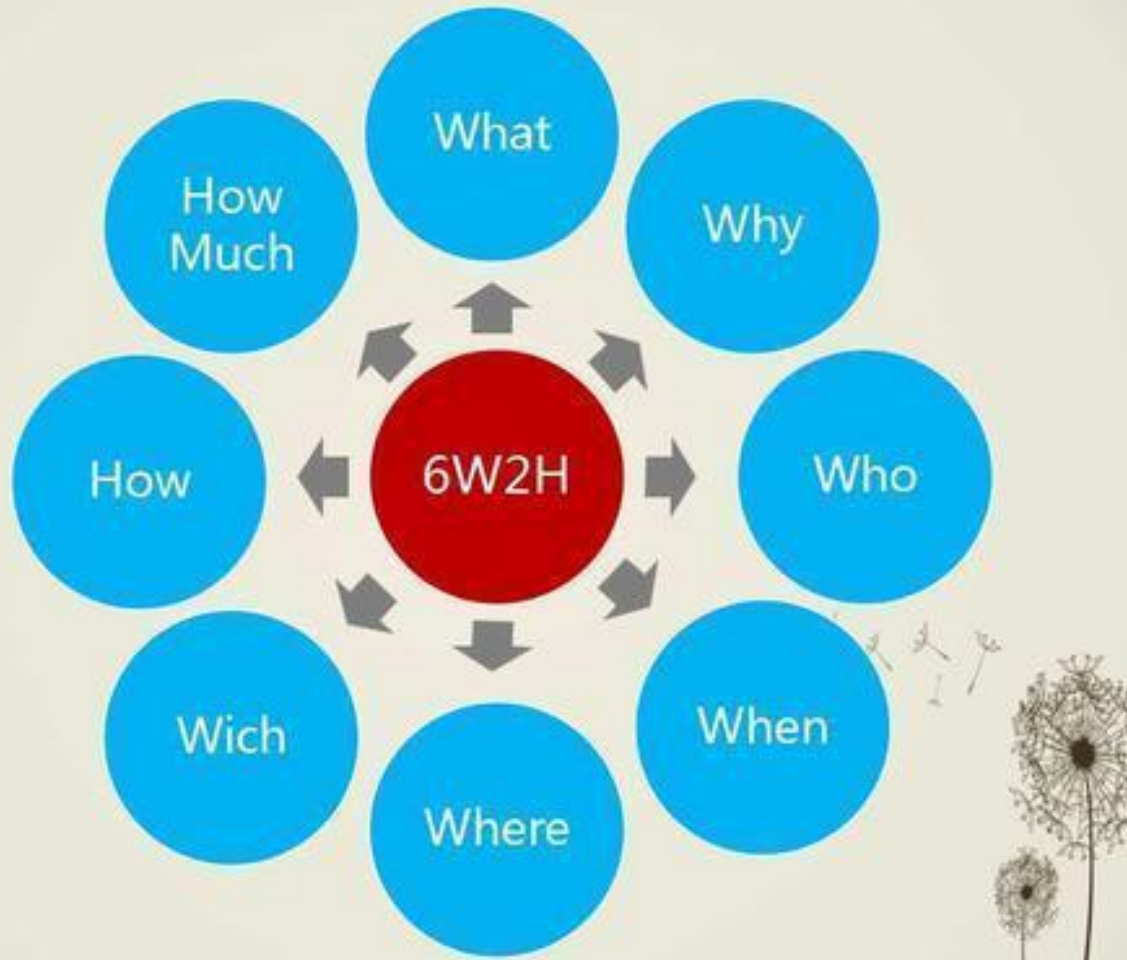


- ✓ ธุรกิจประกันภัยจึงถือกำเนิดขึ้น
- ✓ ปัจจัยพื้นฐานยังสามารถขยายได้
- ✓ เสื้อผ้า ราคาแพงจึงยังขยายได้

เพราะ “อุปสงค์” ทำงานบนพื้นฐานความเป็นจริงของมนุษย์

- ▶ ๑. ความต้องการ
- ▶ ๒. การสะสม
- ▶ ๓. การแลกเปลี่ยน
- ▶ ๔. ผู้นำ

เรารู้ว่า “คุณ” ต้องการอะไร



มนุษย์ทุกคนต้องการ

- ✓ ความสบาย
- ✓ ความสะดวก
- ✓ การยอมรับ
- ✓ จุดเด่น
- ✓ รัก