



fourteenth edition

MARKETING

Michael J. Etzel | Bruce J. Walker | William J. Stanton



제12장 가격결정

이 장의 목표

- 가격의 의미
- 가격의 중요성
- 가격과 가치간의 관계
- 가격설정 목표
- 가격결정에 영향을 미치는 요인
- 생산 및 마케팅비용
- 가격결정 접근방법
- 손익분기점 분석

가격의 의미

회비

임금

수업료

가격이란?

어떤 제품을 획득하는데
필요한 화폐의 양 또는
효용을 갖고 있는
다른 제품

보증금

운임

이자

임대료

수수료



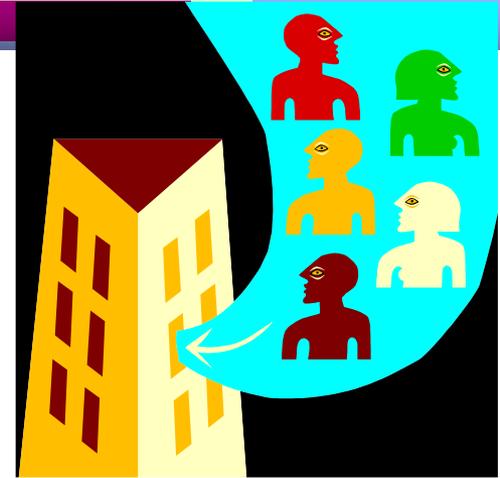
가치

$$\text{가치} = \frac{\text{효익}}{\text{가격} + \text{발생비용}}$$

가격의 중요성



국가경제

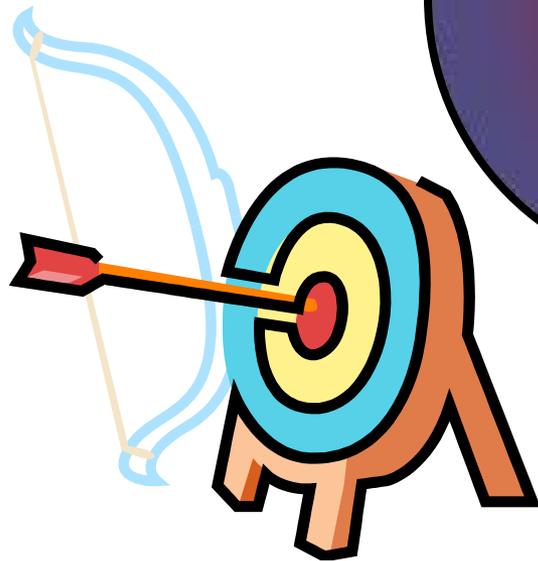


기업



고객

가격설정목표: 이윤지향적 목표

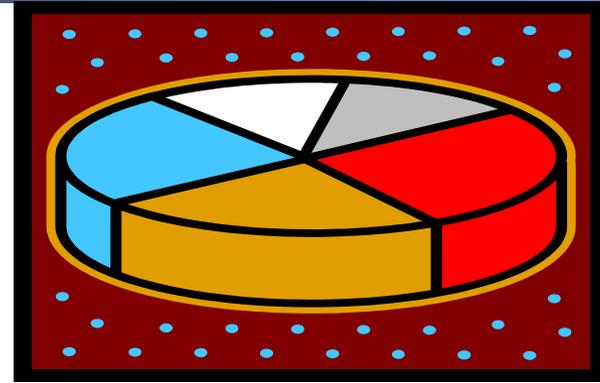


목표
수익률
달성



이윤 극대화

가격설정목표: 매출액 지향적 목표



가격설정목표: 현상유지 목표



가격안정

경쟁
대응



가격결정에 영향을 미치는 요인

추정 수요

기대가격

수요곡선

가격 탄력성

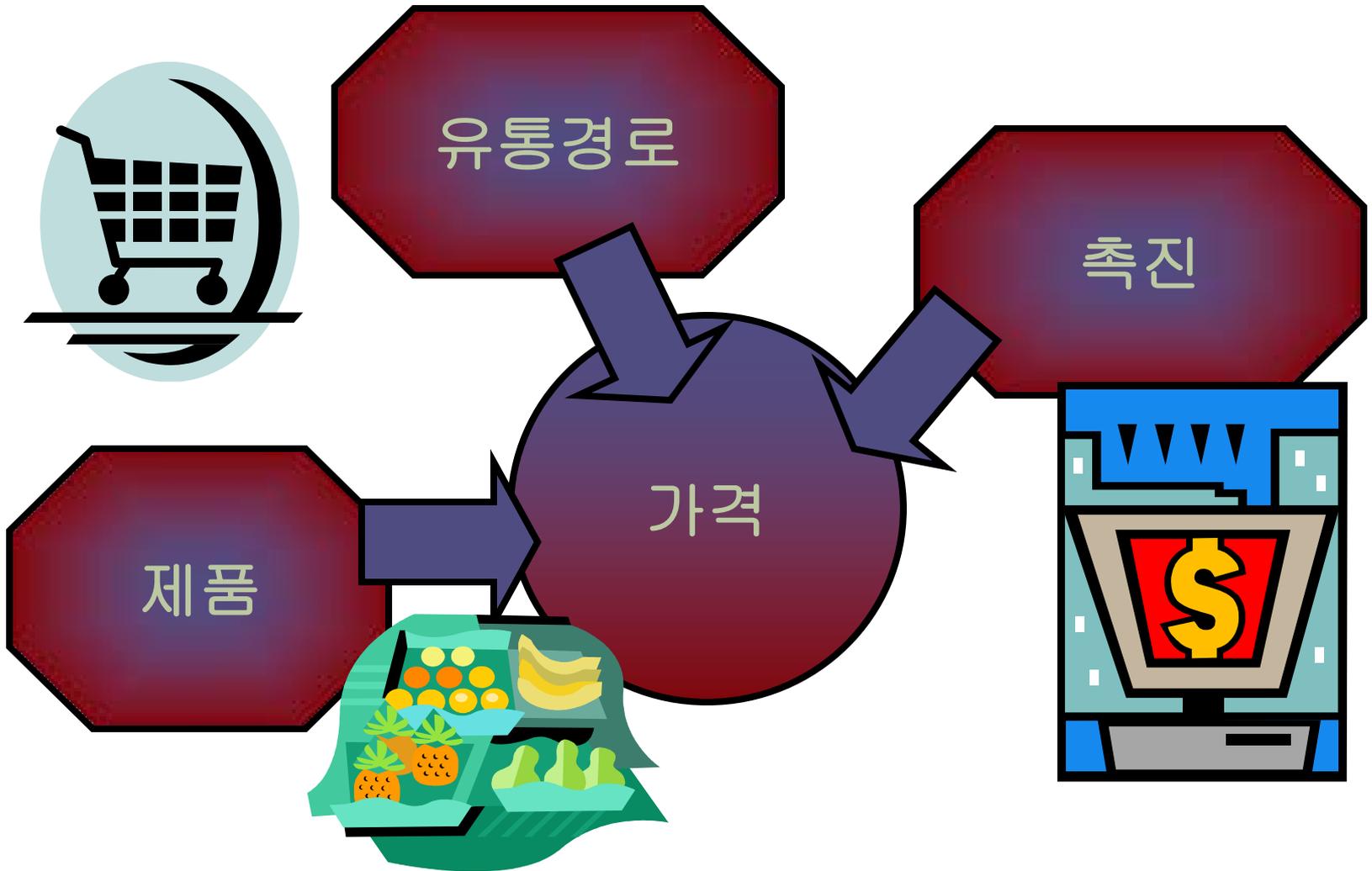
경쟁적 반응

유사품

대체품

관련이 없는 제품

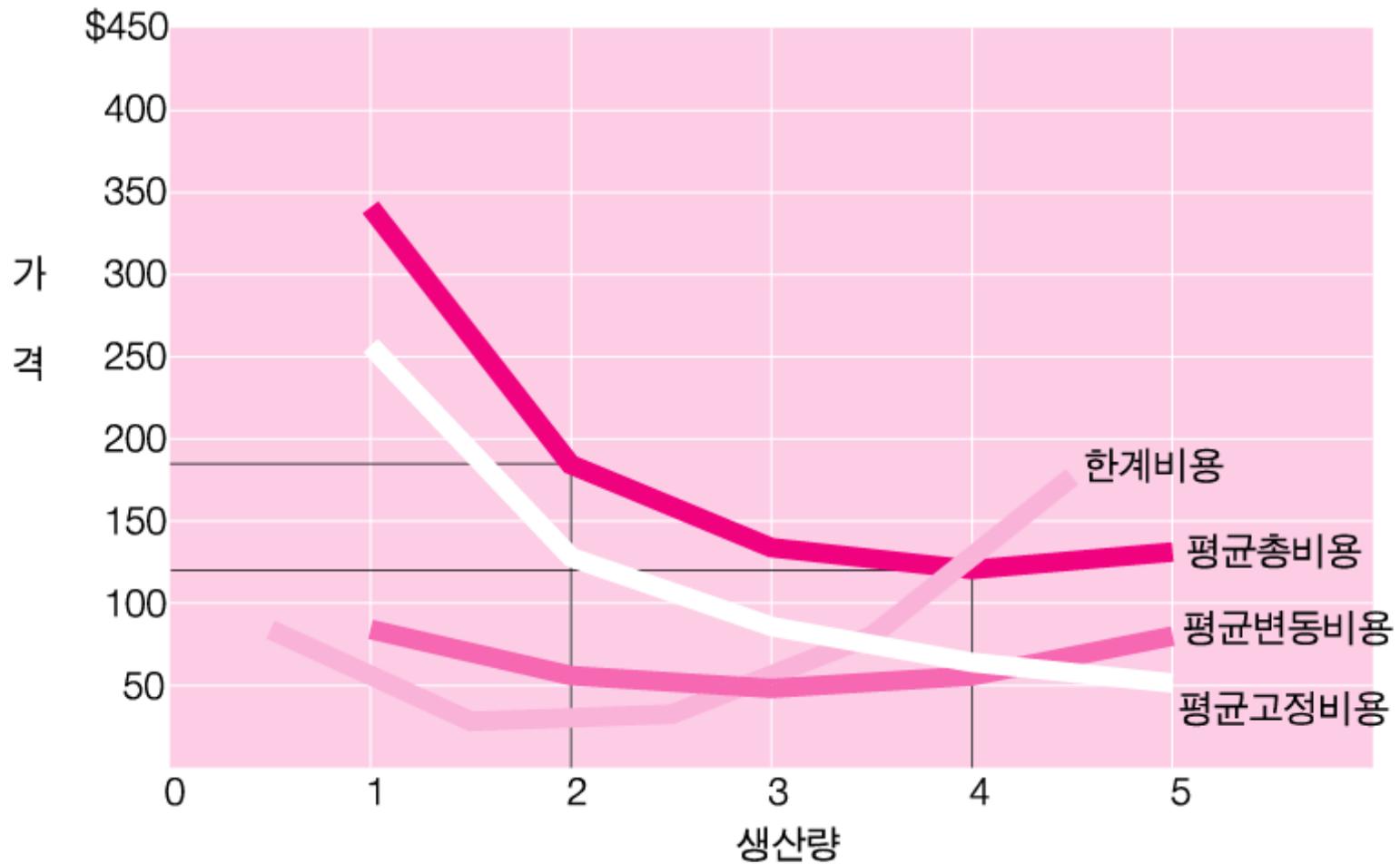
가격과 마케팅믹스 요소



역 수요곡선



기업의 단위당 비용곡선



King's Kastles

■ 표 12-2 ■ King's Kastles의 원가가산 가격결정의 예

다양한 유형의 비용들은 생산량의 변화에 따라 다르게 반응하기 때문에 실제 결과는 계획된 결과와 다를 수 있다.

| King's Kastles의 비용, 판매가격, 이익 | 건축된 콘도의 수 및 판매량 | |
|------------------------------|-----------------|-------------|
| | 계획 = 10 | 실제 = 8 |
| 노무비 및 원재료비 | \$1,100,000 | \$880,000 |
| 간접비(고정비) | 200,000 | 200,000 |
| 총비용 | \$1,300,000 | \$1,080,000 |
| 콘도당 143,000 달러에서 총매출액 | 1,430,000 | 1,144,000 |
| 이익: 총이익 | \$ 130,000 | \$ 64,000 |
| 콘도 1개당 | \$ 13,000 | \$ 8,000 |
| 비용% | 10% | 5.9% |

원가가산 가격설정

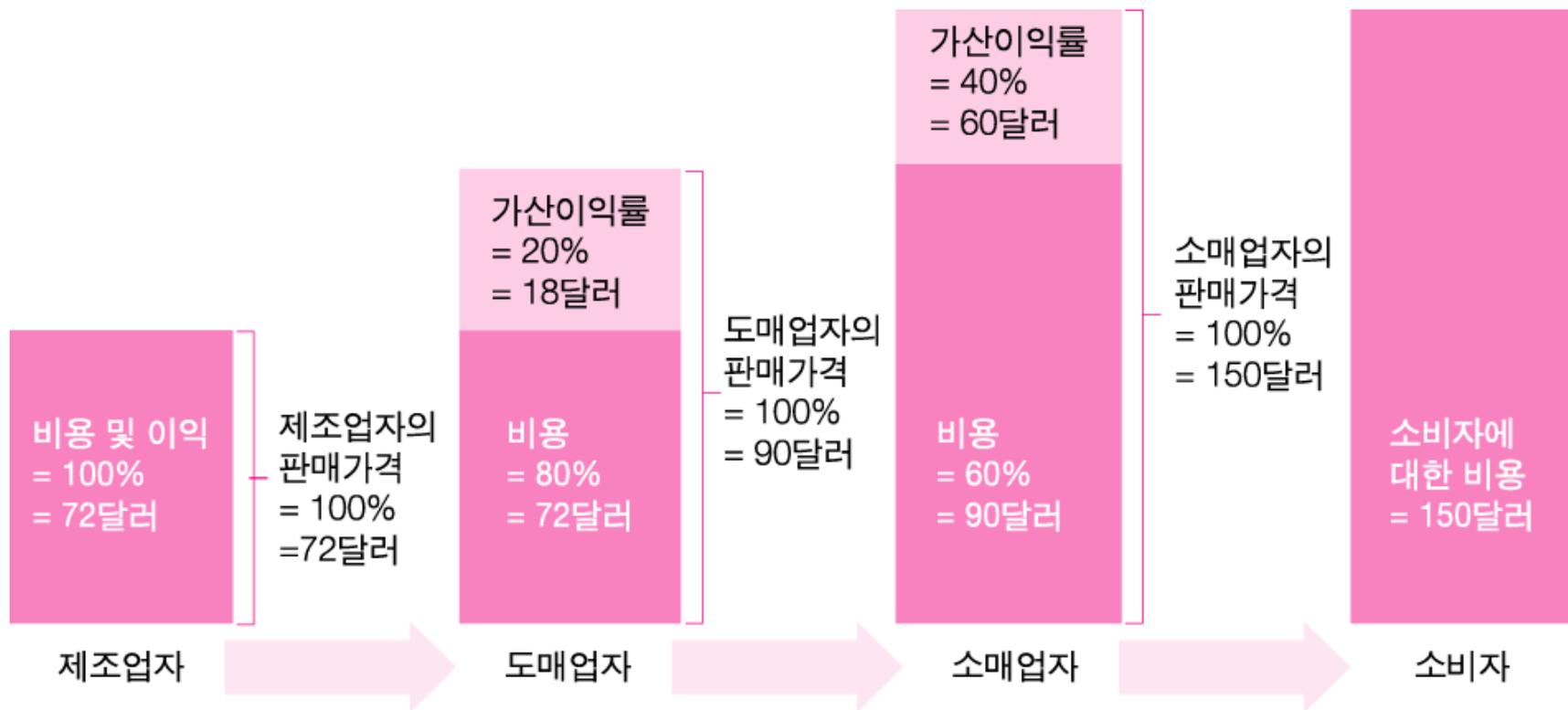
제품 한 단위의 가격을
단위당 총 비용에 목표이익을 더한
값으로 설정하는 방법



판매가격

총비용 + 목표이익

가산이익 가격설정



손익분기점 분석

손익분기점

어떤 일정한 판매가격을 가정하여
총 수입과 총비용이
일치하는 생산량



손익분기점:

$$\text{총수익} = \text{총비용}$$

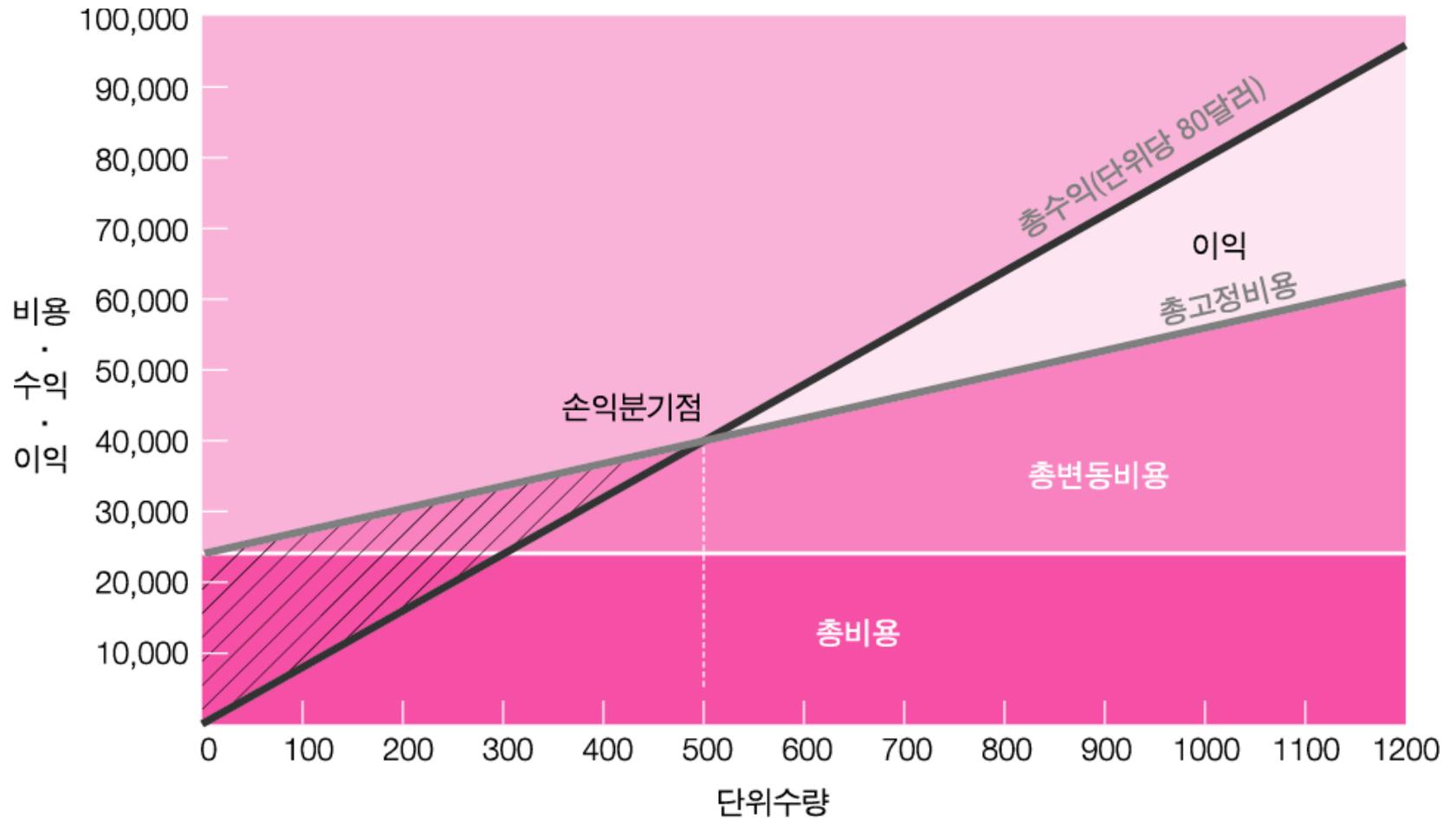
손익분기점 계산

■ 표 12-3 ■ Futon Factory: 손익분기점 계산

각각의 가격에서 모든 비용을 보상하기 위해서는 몇 단위가 판매되어야 하는가를 보도록 하자. 단위당 100달러의 가격에서는 각 단위의 판매는 간접비용을 보상하는 데 70달러를 기여한다. Futon Factory가 고정비용 2만 5천 달러를 보상하기 위해서는 약 357단위를 판매해야 한다. 그림설명은 그림 12-4를 참조하라.

| (1) 단위당 가격 | (2) 단위당 변동비 | (3) 간접비에 대한 공헌 이익 (1)-(2) | (4) 간접비(총고정비용) | (5) 손익분기점 (4)÷(3) |
|---------------|----------------|---------------------------------|-------------------|-------------------------|
| \$ 60 | \$ 30 | \$ 30 | \$ 25,000 | 833단위 |
| 80 | 30 | 50 | \$ 25,000 | 500단위 |
| 100 | 30 | 70 | \$ 25,000 | 357단위 |
| 150 | 30 | 120 | \$ 25,000 | 208단위 |

손익분기점 도표



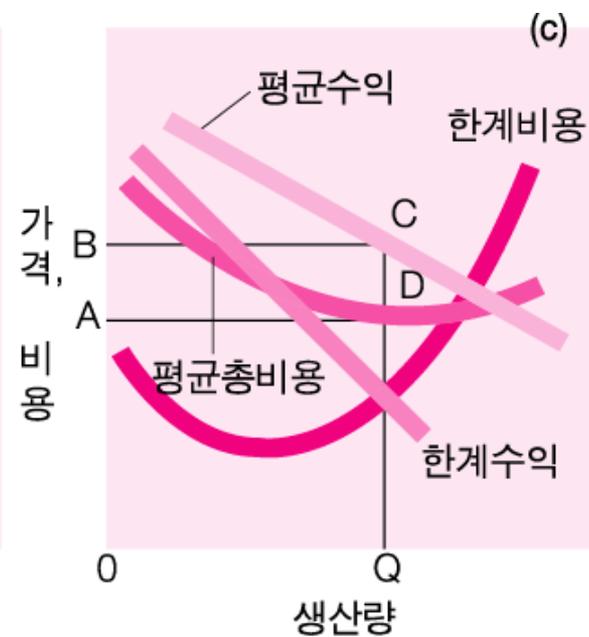
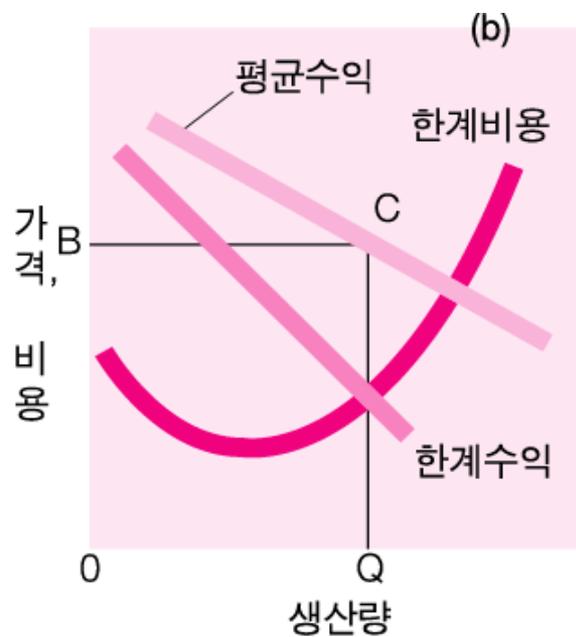
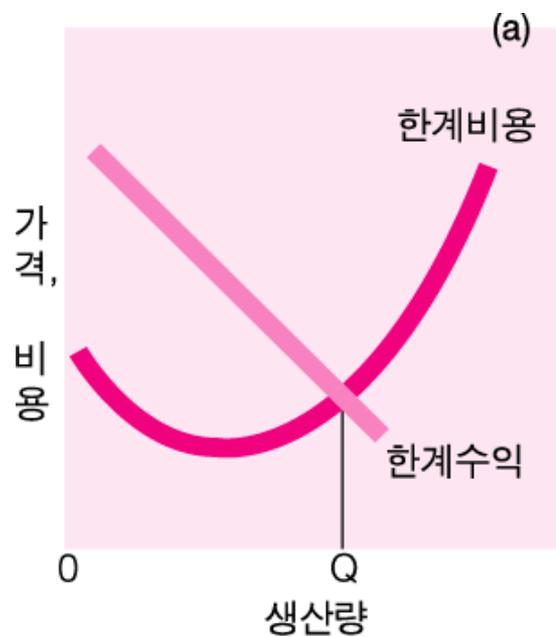
기업의 수요예상표

■ 표 12-4 ■ Limos for Lease: 기업의 수요예상표

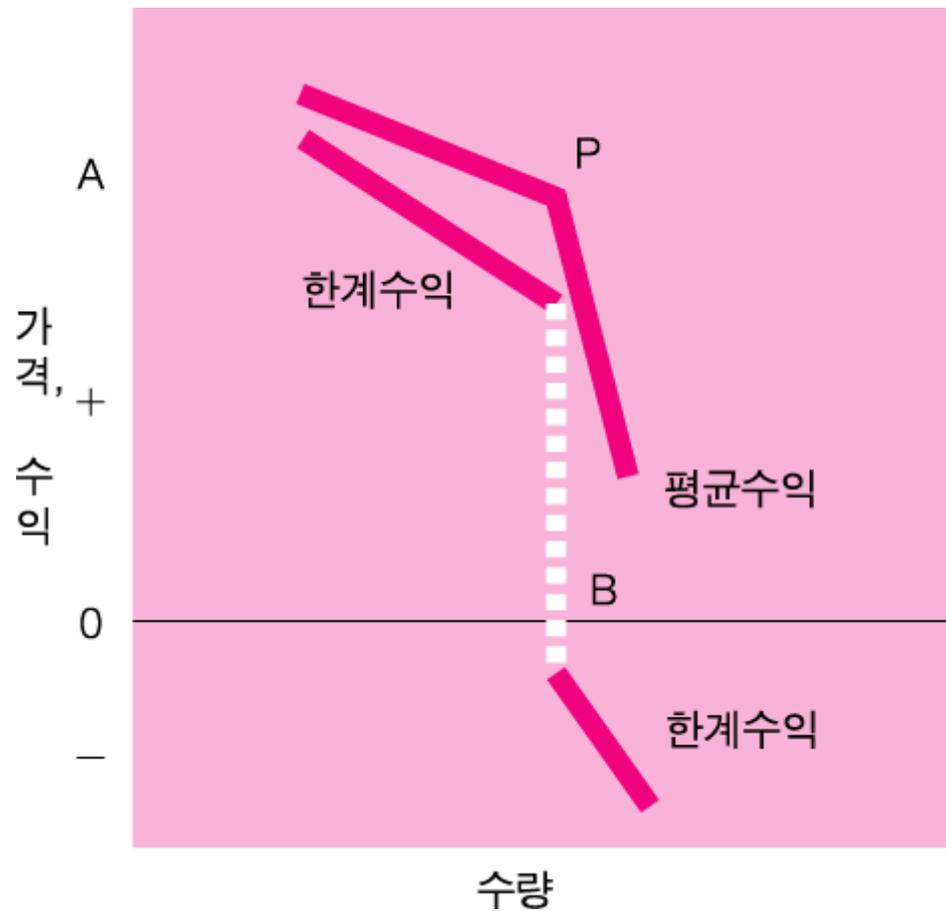
본 예에서 각 시장가격에서 주말 밤 5시간 동안의 리무진 대여를 위한 일정한 수요가 발생할 것이다. 한계수익은 한 단위를 더 판매하였을 때 추가적으로 얻는 이익이다. Limos for Lease는 133달러의 가격에 4번째 단위를 대여한 후부터는 추가적인 한계수익이 발생하지 않는다.

| 판매단위 | 단위당가격(평균수익) | 총수익 | 한계수익 |
|------|-------------|-------|-------|
| 1 | \$200 | \$200 | |
| 2 | 180 | 360 | \$160 |
| 3 | 159 | 477 | 117 |
| 4 | 133 | 532 | 55 |
| 5 | 105 | 525 | -7 |
| 6 | 82.50 | 495 | -30 |

한계분석



굴절 수요곡선



경쟁대응을 위한 가격결정

완전경쟁



경쟁가격 이상의
가격결정

경쟁가격 이하의
가격결정

주요 용어 및 개념

- 가격
- 물물교환
- 가치
- 가격설정 목표
- 기준가격
- 기대가격
- 역수요
- 고정비용
- 총고정비용
- 평균고정비용
- 변동비용
- 총변동비용
- 평균변동비용
- 총비용
- 평균총비용
- 한계비용
- 평균고정비용곡선
- 평균변동비용곡선
- 평균총비용곡선
- 한계비용곡선

주요용어 및 개념

- 원가가산 가격설정
- 손익분기점 분석
- 손익분기점
- 한계수익
- 평균수익
- 경쟁대응을 위한 가격설정
- 완전경쟁
- 동태적 가격설정
- 굴절수요곡선
- 과점
- 경쟁가격 이하의 가격설정
- 경쟁가격 이상의 가격설정