

ตารางที่ 4.2

กลยุทธ์การตั้งราคาและประเด็นการเสนอราคา
รวมถึงเงื่อนไขที่ทำให้กลยุทธ์การตั้งราคาประสบผลสำเร็จ

กลยุทธ์การตั้งราคาที่ถูกนำมาใช้	ประเด็นการเสนอราคา	เงื่อนไขที่ทำให้การดำเนินกลยุทธ์ประสบผลสำเร็จ
1.กลยุทธ์การกำหนดราคาสองส่วน	การกำหนดราคาแบบมีค่าธรรมเนียมแรกเข้า	สถานออกกำลังกายควรกำหนดค่าธรรมเนียมให้เหมาะสมกับความเต็มใจจะจ่ายของลูกค้า โดยสถานออกกำลังกายต้องเข้าใจลักษณะพฤติกรรมและความเต็มใจที่จะจ่ายที่แตกต่างกันของลูกค้าแต่ละประเภทเมื่อสถานออกกำลังกายนำกลยุทธ์ดังกล่าวมาใช้ทางสถานออกกำลังกายต้องมีการสร้างการรับรู้เกี่ยวกับการเข้าใช้สถานออกกำลังกายว่าต้องมีการชำระค่าธรรมเนียมแรกเข้าอาจจะโดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์หรือผ่านฝ่ายขายของบริษัทรวมทั้งทางสถานออกกำลังกายต้องมีการควบคุมการเข้าใช้บริการของสมาชิกแต่ละประเภทที่ชำระค่าธรรมเนียมแตกต่างกันให้ปฏิบัติตามกฎระเบียบของสมาชิก
2.กลยุทธ์การกำหนดราคาตามค่าของสินค้า	การกำหนดราคาขึ้นกับการเข้าใช้บริการแต่ละสาขา	กลยุทธ์การกำหนดราคาตามค่าของสินค้าเฉพาะบุคคล เป็นการกำหนดราคาสินค้าตามค่าของสินค้าที่ทางบริษัทสร้างขึ้นสำหรับธุรกิจฟิตเนสได้มีการนำสาขาที่มีมาสร้างมูลค่าให้กับบริการโดยอาศัยความต้องการความสะดวกสบายและความสามารถในการเข้าใช้บริการของผู้บริโภคเป็นเกณฑ์ เมื่อสถานออกกำลังกายนำกลยุทธ์ดังกล่าวมาใช้ ทางสถานออกกำลังกายต้องมีการสร้างการรับรู้ถึงมูลค่าที่แตกต่างกันสำหรับรูปแบบการเข้าใช้บริการแต่ละประเภทรวมทั้งสถานออกกำลังกายควรมีมาตรการควบคุมและระเบียบข้อบังคับสำหรับสมาชิกที่สมัครเข้าใช้บริการแต่ละประเภททั้งนี้เพื่อป้องกันการเข้าใช้บริการผิดประเภทและทำให้เกิดความเสียหายกับบริษัท
3.กลยุทธ์การกำหนดราคาตามช่วงเวลา	การกำหนดราคาขึ้นกับวันและเวลาที่เข้าใช้บริการ	กลยุทธ์การกำหนดราคาตามช่วงเวลา ทางสถานออกกำลังกายต้องเข้าใจพฤติกรรมความต้องการในการใช้บริการที่แตกต่างกันของผู้บริโภคตามแต่ละช่วงเวลา เมื่อสถานออกกำลังกายนำกลยุทธ์ดังกล่าวมาใช้ ทางสถานออกกำลังกายต้องสร้างการรับรู้เกี่ยวกับรูปแบบการเสนอราคาที่แตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลาและสถานออกกำลังกายควรมีมาตรการควบคุมและระเบียบข้อบังคับสำหรับสมาชิกที่สมัครเข้าใช้บริการแต่ละช่วงเวลาทั้งนี้เพื่อป้องกันการเข้าใช้บริการผิดประเภทและทำให้เกิดความเสียหายกับบริษัท

**กลยุทธ์การตั้งราคาและประเด็นการเสนอราคา
รวมถึงเงื่อนไขที่ทำให้กลยุทธ์การตั้งราคาประสบผลสำเร็จ**

กลยุทธ์การตั้งราคาที่ธุรกิจนำมาใช้	ประเด็นการเสนอราคา	เงื่อนไขที่ทำให้การดำเนินกลยุทธ์ประสบผลสำเร็จ
4.กลยุทธ์การกำหนดราคาแยกประเภทผู้ซื้อ	1.การกำหนดราคาขึ้นกับระยะเวลาการให้บริการ 2.การกำหนดราคาสำหรับผู้ที่ใช้บัตรเครดิต 3.การกำหนดราคาสำหรับผู้มาสมัครสมาชิกเป็นครอบครัวเดียวกัน	กลยุทธ์การกำหนดราคาแยกประเภทผู้ซื้อ ทางสถานออกกำลังกายต้องเข้าใจลักษณะและพฤติกรรมที่แตกต่างกันของลูกค้าแต่ละประเภท เพื่อจะได้สร้างค่าของสินค้าและบริการได้สูงและเหมาะสมกับพฤติกรรมที่แตกต่างตามประเภทของผู้บริโภค เมื่อสถานออกกำลังกายได้นำกลยุทธ์ดังกล่าวมาใช้ทางสถานออกกำลังกายต้องมีการสร้างการรับรู้ถึงรูปแบบการเสนอราคาแยกตามประเภทผู้ซื้อรวมทั้งสถานออกกำลังกาย ควรมีมาตรการควบคุมและระเบียบข้อบังคับสำหรับสมาชิกที่สมัครเข้ารับบริการแต่ละประเภท เพื่อป้องกันการเข้าใช้บริการผิดประเภทและทำให้เกิดความเสียหายกับบริษัท
5.กลยุทธ์การกำหนดราคาแบบบุฟเฟต์	การกำหนดราคาที่ไม่จำกัดจำนวนการเข้าใช้บริการ	กลยุทธ์การกำหนดราคาแบบบุฟเฟต์ บริษัทฟิตเนสกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาแบบบุฟเฟต์ก็เนื่องมาจากการที่ผู้บริโภคมีพฤติกรรมความต้องการใช้สินค้าไม่จำกัดจำนวนครั้งโดยจ่ายค่าบริการเพียงครั้งเดียว การที่บริษัทฟิตเนสเข้าใจพฤติกรรมดังกล่าวของผู้บริโภคทำให้สามารถสร้างค่าให้กับสินค้าและบริการได้เพิ่มสูงขึ้นเมื่อสถานออกกำลังกายนำกลยุทธ์ดังกล่าวมาใช้ทางสถานออกกำลังกายต้องมีการสร้างการรับรู้ให้กับลูกค้าเกี่ยวกับรูปแบบการให้บริการที่นำเสนอรวมทั้งสถานออกกำลังกายควรมีมาตรการควบคุมและระเบียบข้อบังคับสำหรับสมาชิกที่สมัครเข้ารับบริการแต่ละประเภท ทั้งนี้เพื่อป้องกันการเข้าใช้บริการผิดประเภทและทำให้เกิดความเสียหายกับบริษัท
6.กลยุทธ์การกำหนดราคาเป็นชุด	การกำหนดราคาที่สามารถใช้บริการได้หลายรูปแบบพร้อมกัน	กลยุทธ์การกำหนดราคาเป็นชุด ทางสถานออกกำลังกายต้องเข้าใจลักษณะและพฤติกรรมความต้องการของลูกค้า รสนิยมและราคาที่ตั้งใจจะซื้อของลูกค้าเพื่อจะได้นำเสนอรูปแบบการบริการที่เหมาะสมตรงกับความต้องการดังกล่าว เมื่อสถานออกกำลังกายนำกลยุทธ์ดังกล่าวมาใช้ทางสถานออกกำลังกายต้องมีการสร้างการรับรู้ให้กับลูกค้าเกี่ยวกับรูปแบบการให้บริการที่นำเสนอรวมทั้งสถานออกกำลังกายควรมีมาตรการควบคุมและระเบียบข้อบังคับสำหรับสมาชิกที่สมัครเข้ารับบริการแต่ละประเภทเพื่อป้องกันการเข้าใช้บริการผิดประเภทและทำให้เกิดความเสียหายกับบริษัท
7.กลยุทธ์การกำหนดราคาตามปริมาณการซื้อ	การกำหนดราคาสำหรับผู้มาสมัครสมาชิกเป็นกลุ่ม	กลยุทธ์การกำหนดราคาตามปริมาณการซื้อ ทางสถานออกกำลังกายต้องเข้าใจลักษณะและพฤติกรรมความต้องการของลูกค้าเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้า เมื่อสถานออกกำลังกายนำกลยุทธ์ดังกล่าวมาใช้ทางสถานออกกำลังกายต้อง สร้างการรับรู้ให้กับลูกค้าเกี่ยวกับรูปแบบการเสนอราคา ดังกล่าว