



2014.06.03-工商時報 D4版 經營知識 <守成為盈>

守成為盈

◎文／葉益成

創造多贏 的合理利潤



追求利潤是企業存在的重要目的之一，為數不少的企業對產品的定價是：成本＋X%利潤＝價格。有知名跨國企業認為至少10%的利潤是必須堅持的定價標準。

但問題是每個企業所處產業競爭情況、成本和運作等因素都不盡相同，利潤太高，價格沒有競爭力，超過消費者的購買能力，失去市場；相對地，利潤太低，又無法持續生產和服務。

那什麼是合理的利潤？相對於商品使用價值和服務取得成本來說，買方不認為這個價格過高，商品銷售或服務提供的賣方還有利可圖，就是合理利潤，即雙贏；讓買賣過程中所有的參與者，包括供應商、生產者、銷售商和消費者都認為合理，上游、下游的合作廠商都有利潤，消費者也能接受，即多贏。

要怎樣才能獲得合理利潤？有2個秘訣：開源、節流。開源指的是企業生產更多有競爭力的產品，贏得更多消費者，創造高的利潤總額；節流指的是在所有環節下工夫，從原材料到產出，盡一切辦法降低成本。

賣貴了，生意果真無法成交嗎？真正理由往往是因為低價容易推銷，銷售人員不需努力就能賣出好成績。企業不應以最低價格吸引「所有」的客戶，否則利潤便不存在。

定出客戶願意支付的最高價格，和企業追求的合理利潤，再來談產品或服務。如此，企業便能在每一個客戶身上得到可能獲得的最高價格和營業額，同時將整體利潤達到預期。

很多公司採銷售導向，非以利潤最大化或合理利潤為追求目的，如此，定價策略每每落得不要賠就好。

檢視你每天賣命工作的客戶名單，捫心自問：「我如果提高價格5%、10%、20%，會因此失去這個客戶嗎？假如答案為非，何不試著提高定價，滿足客戶的服務需求，自然為企業帶來可觀的合理利潤。（本文作者為ERAig英國穀業國際顧問組織亞洲區負責人暨中華穀業成本顧問總裁）