



ຖາມ: ມັນເປັນເລື່ອງຈຳເປັນທີ່ຈະກວດຄືນລາຄາສິນຄ້າ ຫຼື ການ
ບໍລິການຂອງເຈົ້າຢ່າງເປັນປົກກະຕິ.

(ຜິດ ຫຼື ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ (ສະພາບການຕົວຈິງ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ
ສາມາດປ່ຽນແປງໄດ້ທຸກໆສອງ ຫຼື ສາມເດືອນ)



ຖາມ: ປັດໃຈສຳຄັນໃນການຕັ້ງລາຄາຄວນຄຳນຶງເຖິງ: ຕົ້ນທຶນ,
ປະລິມານການຜະລິດ, ຄູ່ແຂ່ງ ແລະ ລູກຄ້າ.

(ຜິດ ຫຼື ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ



ຖາມ: ປົກກະຕິລູກຄ້າເລືອກຊື້ສິນຄ້າລາຄາຕ່ຳທີ່ສຸດ.

(ຜິດ ຫຼື ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ (ບາງຄົນຊື້ແພງໂດຍອີງໃສ່ຄຸນພາບ, ການບໍລິການ ແລະ
ສະຖານທີ່)



ຖາມ: ຕົ້ນທຶນການຜະລິດຂອງແຕ່ລະປະເພດສິນຄ້າແມ່ນບໍ່ຄືກັນ
ຂຶ້ນກັບຂະໜາດການຜະລິດທີ່ເຈົ້າເຮັດ, ຕົວຢ່າງ: ຈຳນວນວັດຖຸດິບ
ແລະ ອຸປະກອນໃນການຫຸ້ມຫໍ່ທີ່ເຈົ້າໃຊ້.

(ຜິດ ຫຼື ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ



ຖາມ: ມູນຄ່າກຳໄລຄວນຈະໄດ້ຢ່າງໜ້ອຍ
ແມ່ນ ບໍ່ຕ່ຳກ່ວາ 10 % ຂອງມູນຄ່າສິນຄ້າ.

(ຜິດ ຫຼື ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ (ມັນຂຶ້ນກັບຫຼາຍໆປັດໄຈ)



ຖາມ: ເຈົ້າເປັນຜູ້ຂາຍໄກ່ພຽງຄົນດຽວ
ໃນເຂດທີ່ເຈົ້າຢູ່. ສະນັ້ນ, ເຈົ້າສາມາດຂຶ້ນ
ລາຄາຕາມຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ສາມາດ
ດຳເນີນກິດຈະການ ຕະຫຼອດໄປ.

(ຜິດ ຫຼື ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ (ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວລູກຄ້າຕ້ອງການ "ລາຄາທີ່ຍຸດຕິທຳ".
ຖ້າໄກ່ຂອງເຈົ້າແພງເກີນໄປ ລູກຄ້າອາດຈະຫັນໄປຊື້ປາແທນ)



ຖາມ: ການລົດລາຄາແມ່ນມີຄວາມສ່ຽງ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ(ເຈົ້າອາດຈະຫຼຸດທຶນແຕ່ວ່າເຈົ້າສາມາດລົດລາຄາໃນ
ກໍລະນີທີ່ເຈົ້າກຳລັງໂຄສະນາສິນຄ້າໃໝ່ພຽງໄລຍະສັ້ນໆ ຫຼື ໃນ
ກໍລະນີທີ່ເຈົ້າສາມາດລົດຕົ້ນທຶນການຜະລິດລົງ)



ຖາມ: ລາຄາສິນຄ້າຕ່ຳກວ່າຄູ່ແຂ່ງກໍ່ສາມາດ
ເພີ່ມກຳໄລໃຫ້ແກ່ເຈົ້າໄດ້ຖ້າເຈົ້າສາມາດ
ດຶງດູດລູກຄ້າໄດ້ຫຼາຍກ່ວາ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ (ແຕ່ເຈົ້າຕ້ອງຂາຍໃຫ້ໄດ້ປະລິມານຫຼາຍ)

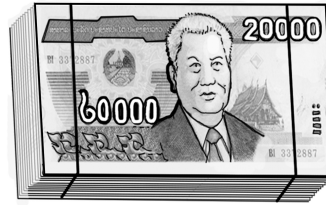




ຖາມ: ການຕັ້ງລາຄາສິນຄ້າຄວນຈະລວມ
ເອົາຄ່າສິ້ນເບື້ອງຕ່າງໆເຊັ່ນ: ຄ່າເຊົ່າລົດ,
ຄ່າເຊົ່າຮ້ານ, ເຄື່ອງມື ແລະ ອື່ນໆ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ



ຖາມ: ມັນເປັນເລື່ອງງ່າຍທີ່ຈະເອົາຊະນະ
ທຸລະກິດໃຫຍ່ດ້ວຍການຂາຍສິນຄ້າຖືກ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ (ທຸລະກິດໃຫຍ່ສາມາດຂາຍສິນຄ້າໃນລາຄາຕ່ຳ, ດັ່ງນັ້ນ
ທຸລະກິດນ້ອຍຕ້ອງຫາທາງອື່ນເພື່ອດຶງດູດລູກຄ້າ. ຕົວຢ່າງ: ຄຸນ
ນະພາບ, ການບໍລິການ ແລະ ສະຖານທີ່.



ຖາມ: ເອື້ອຍຂອງເຈົ້າຂາຍເຄື່ອງນຸ່ງທີ່ມີຄຸນ
ນະພາບສູງແຕ່ລາຄາແພງ. ຜູ້ຂາຍຄົນອື່ນ
ຂາຍເຄື່ອງນຸ່ງທີ່ມີຄຸນນະພາບຕ່ຳກ່ວາ ແລະ
ລາຄາກໍ່ຖືກກ່ວາ. ເອື້ອຍຂອງເຈົ້າຄວນ
ຈະລົດລາຄາເຄື່ອງຂອງລາວລົງ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ(ລາວຄວນໂຄສະນາທີ່ແນໃສ່ຄຸນນະພາບຂອງເຄື່ອງ)



ຖາມ: ຜົນກຳໄລແມ່ນຂຶ້ນກັບຈຳນວນສິນຄ້າ
ທີ່ເຈົ້າຂາຍ, ສິນຄ້າເປັນທີ່ຕ້ອງການ ແລະ
ປັດໃຈດ້ານອື່ນໆ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ





ຖາມ: ລາຄາສູງກ່ວາໝາຍເຖິງກຳໄລ
ຫຼາຍກ່ວາ

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ (ລາຄາສູງອາດເຮັດໃຫ້ຄົນເຊົາຊື້ສິນຄ້າຈາກເຈົ້າ. ການ
ລົດລາຄາສາມາດດຶງດູດລູກຄ້າໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ສິ່ງຜົນໃຫ້ໄດ້ກຳໄລ
ຫຼາຍຂຶ້ນ)



ຖາມ: ການຂາຍຜະລິດຕະພັນໃນລາຄາທີ່ຕ່ຳ
ກ່ວາໝູ່ໃນເຂດທີ່ເຈົ້າຢູ່ເປັນແນວຄິດທີ່ດີ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ(ບາງຄັ້ງເຈົ້າຈະຂາດທຶນຖ້າຂາຍເຄື່ອງໃນລາຄາທີ່ຕ່ຳເກີນ
ໄປ, ເຖິງແມ່ນວ່າເຈົ້າໄດ້ຂາຍເປັນຈຳນວນຫຼາຍກໍຕາມ)



ຖາມ: ຖ້າເຈົ້າຂາຍລາຄາສູງກ່ວາຄົນອື່ນ,
ລູກຄ້າຈະບໍ່ຊື້ຈາກເຈົ້າ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ (ບາງຄົນຊື້ເຄື່ອງຍ້ອນສະຖານທີ່, ຄຸນນະພາບ ແລະ ການ
ບໍລິການ.)



ຖາມ: ລາຄາສິນຄ້າຕ້ອງສູງກ່ວາຕົ້ນທຶນ
ການຜະລິດເພື່ອມີຜົນກຳໄລ, ແຕ່ບໍ່ແມ່ນ
ລາຄາທີ່ສູງເກີນໄປ ແລະ ເອົາປຸງບລູກຄ້າ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຖືກ





ຖາມ: ເຈົ້າຄວນຈະຕັ້ງລາຄາສິນຄ້າຂອງເຈົ້າ
ໃຫ້ຄືເກົ່າຢູ່ຕະຫຼອດ.

(ຜິດ/ຖືກ)

ຕອບ: ຜິດ (ເຈົ້າອາດຕ້ອງການລົດລາຄາເປັນພິເສດເພື່ອດຶງດູດລູກຄ້າ
ໃໝ່ ຫຼື ຕ້ອງການເພີ່ມຍອດຂາຍ)



