



Success! Weekly Letter

価格設定で売上と利益を最大化する方法(事例有)

Most Popular		
Peak Results \$34 ⁹⁹ /mo* Multi-Club Access**	Peak \$26 ⁹⁹ /mo* Multi-Club Access**	Base \$14 ⁹⁹ /mo* Single Club Access
Get Back to Routine with \$0 enrollment! Valid on Peak and Peak Results. Offer Expires: 09/18/24	Get Back to Routine with \$0 enrollment! Valid on Peak and Peak Results. Offer Expires: 09/18/24	Gym Floor (Weight, Cardio, & More) & Locker Rooms Access
All of the benefits of Peak, plus HIIT classes, R&R services, & unlimited guests	All the benefits of Base plus Group Fitness Classes & Multi-Club Access.	<input type="radio"/> Month-to-Month No Commitment <input checked="" type="radio"/> Monthly w/ 12 Month Commitment
Month-to-Month No Commitment	Month-to-Month No Commitment	

これは総合スーパーで実際にあった話です。羽毛布団を 18,000 円と 38,000 円の2種類で販売したところ、18,000 円の方が売れ、38,000 円はあまり人気がありませんでした。担当者は「やはり総合スーパーは安い方が売れる」と考えました。

ところが、58,000 円の布団を追加した途端、38,000 円の布団が最も売れるようになり、売上も大きく伸びたのです。

では、なぜ顧客にとってまん中が選ばれやすいのか？また、価格設定に成功法則はあるのでしょうか？実は、売上や利益を最大化させる価格設定の成否を左右するのは、商品やサービスの品質だけではなく、顧客心理や行動経済学の原則が大きく影響します。

興味深いのは、高、中、低の3種類の価格が並ぶと、多くの人は両極端を避け、まん中の価格を選ぶことです。これは「極端回避性」と呼ばれ、飲食店などでも中間価格を最も売りたい価格として設定する例があります。

似たような話ですが、以前コンサルティングを行ったフィットネスクラブでは、パーソナルトレーニングを組み込んだやや高額な商品を月額2万円、3万円、5万円の3種類を複数店舗で販売したところ、3万円の商品が最も人気を集め、売上高も最大となり、業績改善につながりました。

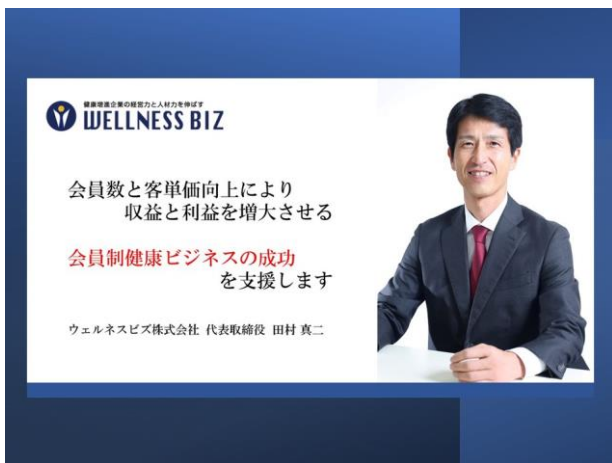
顧客は満足できる価値を求めており、購入に際しては納得できる理由を探し、その選択を正当化します。価格の安さは価値の一要素にすぎず、顧客はそれだけで判断しません。もし2万円と3万円の2種類だけなら安い方を選ぶ人が多くなると思いますが、5万円の商品が加わると、3万円を選ぶ人が増えたのです。

同一品目の商品を複数種類販売する場合、価格の示し方次第で高額商品の潜在ニーズを掘り起こすことも可能です。このことから、価格設定や提示方法には顧客心理や行動経済学の原則を取り入れると良いでしょう。

競争が激化する中で、適切な価格設定なしには企業の存続や成長は困難です。価格戦略は経営者や経営幹部にとって極めて重要な課題であり、部下に一任すべきではありません。

商品やサービスの価値を高めつつ、顧客心理を理解した価格戦略を行うことで、持続的な成長が見込まれます。その意味で、価格設定はビジネス成功のカギとなるキードライバーなのです。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。