

会計事務所 200%活用レター

Vol.147 2016.04

このレターは、お客様との最近の面談や、セミナーなどで感じたことをお伝えしています。お時間があるときにでもご笑読頂ければ幸いです。

【価格と価値の関係】

モノやサービスを販売する場合、「価格」が売れるかどうかの決定要因のひとつであることは言うまでもありませんが、お客様がその価格で納得するかどうかは、二つの要素で判断をしている場合が多いと思います。

ひとつ目は、お客様のモノサシで、高い、安い、を決定します。過去の経験やネット等の情報を検討するなどして、できるだけ損をしないように決めたいと思っているのではないのでしょうか。

ふたつ目は、販売する相手を信頼できるかどうか（その相手から購入したいと思うかどうか）で判断しています。

ユーザーの利益を優先しているのか、自分たちの利益を優先しているのかは、説明を聞けば大体感じてくるものです。

その商品等に絶対の自信をもって、相手のために思い、プロとして、必要十分な説明をしてくれる相手から購入したいものです。

経営者としては、いいものを販売しているとわかっていても、現場の社員さんは、自分のモノサシで「高い」と価格を判断してせっかくの販売チャンスを逃しているケースをよく見ます。

まずは、価格と価値をお客様に伝える前に、企業内全体にその商品等をなぜこの価格で販売するのかを浸透させることが、売上アップの近道ではないかと思います。