

2019年4月15日 値決めについて

※一言要約： モノを売るよりは、価値を売る（買ってもらおう）！

値決めは経営なりとよく言われます。

モノを売るのではなく、「価値」を売ろう（買ってもらおう）！

「お客様の購買動機（利益）」とは、商品の価値（機能）です。

商品の価値とは以下になります。

商品の価値＝理念×製品の価値×サービスの価値×情報の価値

この方程式に基づくと、お客様の利益は以下の式にて表現されます。

お買い得商品＝商品の価値＞価格

お買い損商品＝商品の価値＜価格

これは、商品だけではなく、私たち人材と報酬についても言えることですよね。