

# 第3話 お得な商品なんです

最近  
お徳用パックの  
商品が  
増えてきてますね

そうですね

当社ではスーパーで  
売っている5個入りの  
冷凍ゆでたまごを  
製造してるんです

最近大手の10個パックに  
おされてるので  
思い切って100個入りの  
超お徳用パックを  
考えてるんです  
どう思いますか？

どどどん!



なるほど  
100個入りですか？

大家族がターゲットです  
とくに子供の多い家庭には  
良いと思うんです

そして

……で



どんなターゲットを  
イメージ  
されてますか？

お得だし、冷凍で  
賞味期限も1年あるので  
無駄にならないですよ

ずずいっ

このくらいインパクトが  
ないと中小は大手に  
勝てないですよ



リアリティ追求のため、実在に近い表現を  
使用しておりますが、  
作品全体としてこの話はフィクションです





**解説**

お得な商品にしようと、必要以上のボリュームを詰め込んでしまうと、お客さまからすると迷惑かもしれません。「大は小をかねる」という発想ではなく、「お客さま目線で「ちょうどいい」ボリューム設定を検討してください。」とくに新潟で販売している商品を、首都圏など大都市圏で販売する場合、家族構成の違いなどを考慮してボリューム設定を行ってください。

ちなみに、この話はスーパーさんと相談、適切な数量を決めたのが、とても大切なポイントです。

