

第5話 価格ってどうやって決めるの。



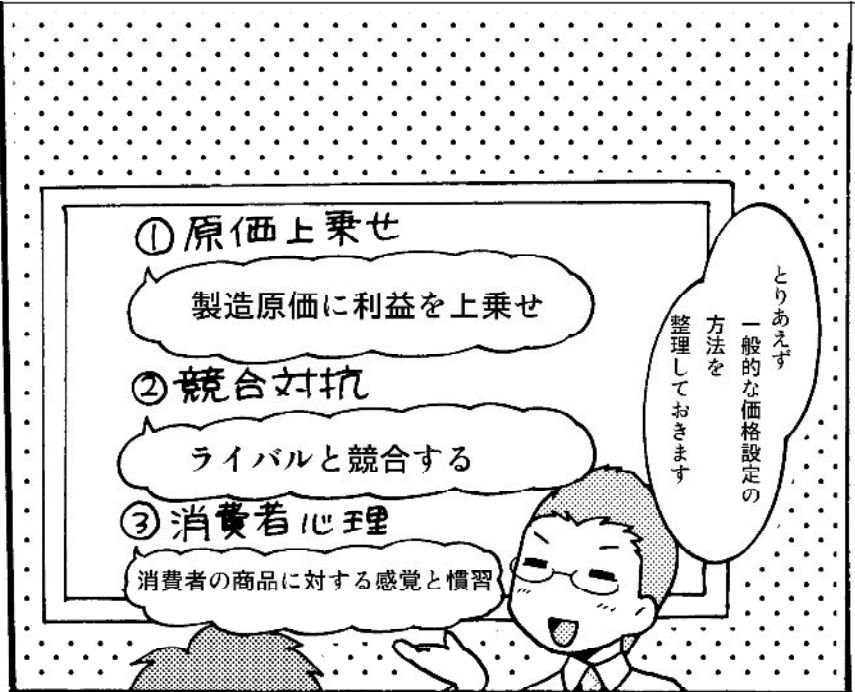
リアリティ追求のため、実在に近い表現を使用しておりますが、作品全体としてこの話はフィクションです





私の場合
競争対抗に
なるんですね

なるほど...



① 原価上乗せ

製造原価に利益を上乗せ

② 競争対抗

ライバルと競争する

③ 消費者心理

消費者の商品に対する感覚と慣習

とりあえず
一般的な価格設定の
方法を
整理しておきます



利益
原価

原価
↓

利益を上乗せした
値段で消費者が
高いと思ったら
買ってくれません

そうですね
でも
原価より安く
できませんし



後日

新商品は
辞めました

でも このとき当社の
こだわりなどを説明したら
300円の新商品を
依頼されました
これは採用されるように
がんばります!



正直200円でも利益が
ないので
考えてみます

見込み
数量も一緒に
検討してみてください

解説

「商品と価格」の組み合わせは企業から消費者への「オファー」、つまり提案です。商品と価格のバランスが大事です。高額すぎると売れませんが安価すぎても品質面の不安などを理由に売れないこともあります。まず、原価に必要利益を乗せて価格を計算します。次に、競争価格や消費者心理と比較し、受け入れられるか検討してください。

念のため、原価を積み上げる時、案外忘れるのが、送料や梱包資材、各種手数料などです。後で気付いても価格の引き上げは受け入れられないことが多いため慎重に決定してください。

