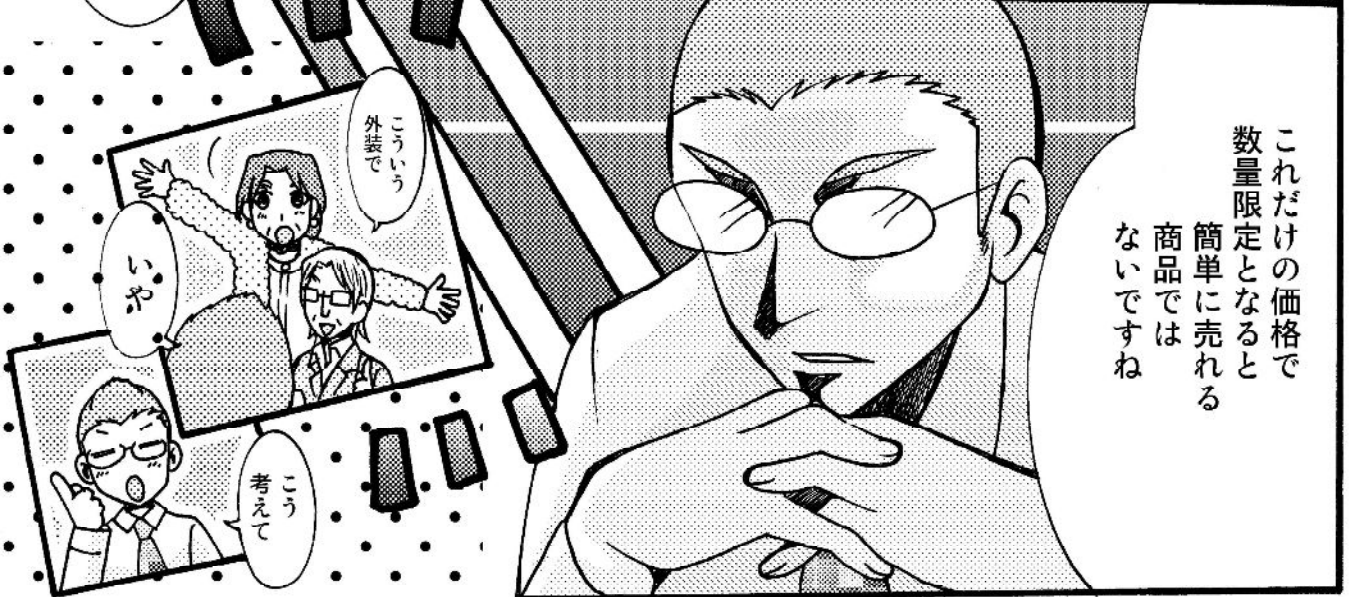
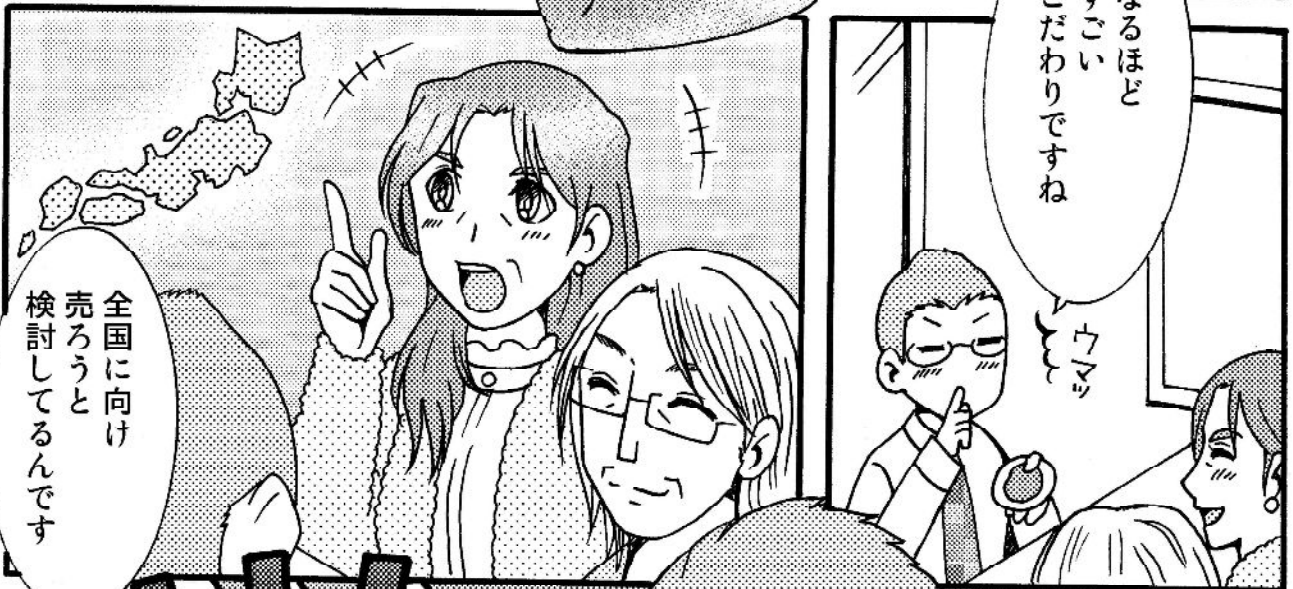
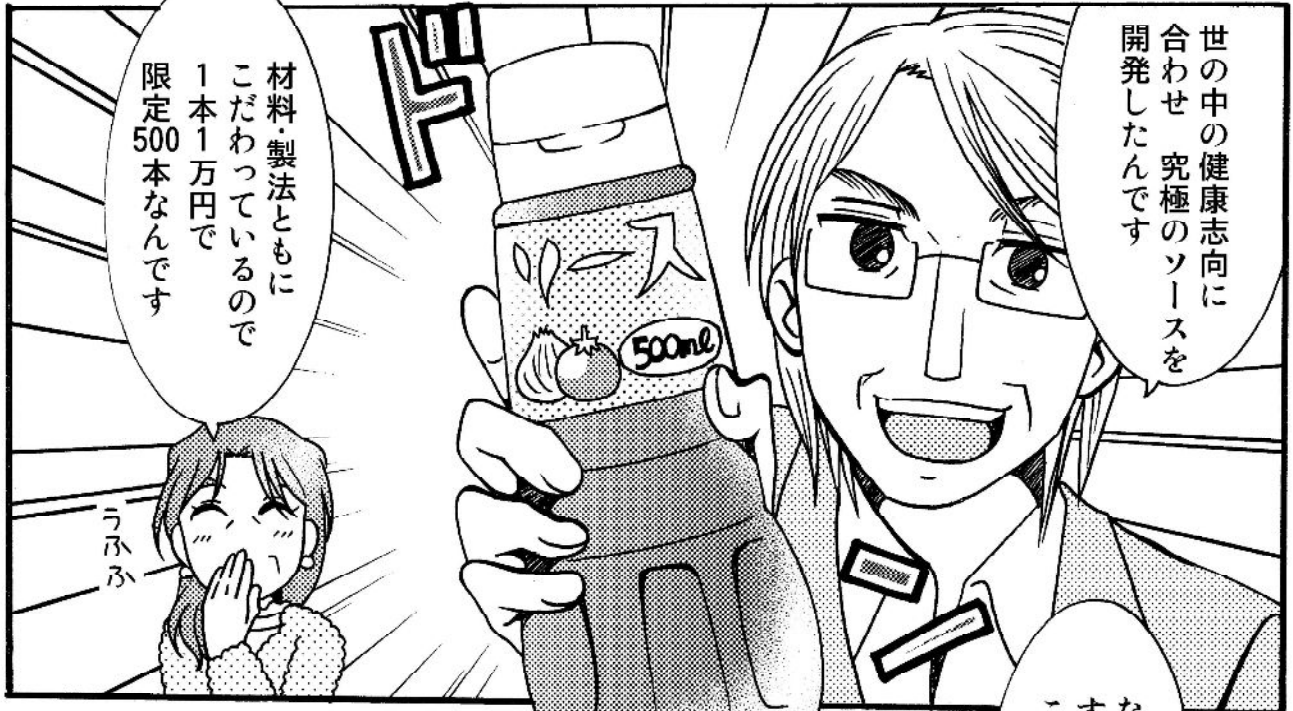


第8話 高付加価値商品の売り方って



高付加価値商品を
売る時の
ポイントは……

この商品を買う人が
行きそうな店は？

① 売り場

ギフト 自分用
どっち？

② 購入目的

特徴や値段に見合った
ものが必要です

③ 見せ方

このソースはスーパーで
自分用に購入するのは
イメージしづらい商品です

誰がどんな店で何を目的に買う
商品なのか設定し商品の
見せ方を決めます

後日



商品の個性と
高級感を伝えられる
瓶にしてみました
しっくりこないの
で
まだサンプル用の
本数だけです

ひとまず
この状態で
知り合いの
百貨店や
カタログギフトの
バイヤーに
提案してみます



解説

購入目的にあった売り場で販売すれば、
価値のある商品として受け入れられる
可能性が高められます。
小売店からの要望を受け入れるなど、
柔軟な姿勢も必要です。
商品への注目を通じ会社に
注目を集める「広告塔」的な商品として
位置づける方法もあります。

ぜひとも
チャレンジして
みてください

一緒に
会社のこだわりや
技術を
伝えてください

「これだけの会社なら」
という理由で他の
商品が売れる
可能性もあります

