


目的: 信者けるための価格戦略のヒツツPを知りたい!

@sanada3730 



PIサルの購買行動類型

	こだわり	
	高	低
差	あり	なし

「高くてもいいが」
というお客さんを生み出すには?

P241

なんで、その価格で売れちゃうの?

永井孝尚著

P134

売上を増やす値引きに欠かせない3つの条件

- ① 最初に十分に高い価格にしておくこと
- ② ナイショの値引きはやめ、値引き条件をオープンにすること
- ③ その値引きで、商品自体の価格は下げず、条件付きで値引きする
70%以上1000円引き

P51 やらないことと決める。価格破壊を
実現するコストリーダーシップ戦略

♪ よい商品を安く売るためには、業界のどのライバルよりも低いコストで商品を提供することだ

常識を疑い、「やらないこと」を明確にする

P178 無料になると途端にユーザーが爆発的に増える仕組み

ダン・アリリーのチョコ実験

	高級チョコ	←	普通のチョコ
実験1	15円 73%買う	お得意な方が	1円 27%買う
2	14円 31%買う	→ 無料	0円 69%買う 99%買う

P111 なぜ読み放題のマガジンで出版ネタが信者か? 本の立ち読み客を新たな収入源にした

- 競争基準型価格設定
- コスト基準型価格設定
- 価値基準型価格設定

値上げの方法

もたが売れ残るのは商品に魅力がないか
価格が向高に113%の113%か

P184

正しいターゲットのお客さんに正しい価格で売れ

「バリエーション戦略」

