

## 商品の組み合わせを考える

？ 成功体験が決め手になる・・・邪魔になるときもあるけどね。

??

### マーケティング“売れるしくみ”を作る3つのポイント

その1「商品や仕事の選択はしっかりしているか？」の解説の続きです。

## 商品の組み合わせを考える

商品や仕事の選択で、儲かっている会社は商品や仕事の選択が理にかなっている(収益を考え生涯利益の大きい商品を選んでいる)

と言いましたが、その他にも商品についていろいろな考えや工夫をしています。

その一つに、商品の組み合わせによって売りやすい状態を作るという工夫があります。

これは、商品を集客用の商品、利益を取るための商品というように用途別に組み合わせ構成することです。

？ 初心者用、中級用、上級者用なんていう組み合わせでは ありませんよ(一一;)

例えば、100万円の商品(やサービス)を売ろうとしたときに、いきなり100万円のものを売ろうとするよりも、それに関連する20万円の商品も売る、更にもう一つ前に2万円のものをセットするといった具合に、商品を組み合わせるということです。

一番売りたいもの(利益はどこで得たいか)は、もちろん100万円の商品なのですが、ダイレクトに100万円のものを売ろうとすると、チラシやDMなどの販促費や、売るための労力がすごくかかるわけです。

だから、こういう場合は関連する安い商品(例えば2万円位のもの)を見つけて、それを集客用の商品として販売するという方法を取ります。

ちなみに、この2万円の商品は集客用の商品ですから、ほとんど利益をのせない状態で販売します。あるいは、会社によってはインパクトを持たせるために“赤字で販売する”という計画を立てる場合もあります。

通常、同じ商品を他社が販売する場合は、その商品に利益をのせて販売価格を決めるわけですから、利益を取らない売値は当然お客様にとって、すごい魅力になるわけです。

？ 成功体験が決め手になる

ここで、大切なことがあります。

それは、最初の集客用の商品に“値段以上の価値を持たせて販売する”ということです。

どれ位の価値を持たせるかという、理想は支払い金額の3～4倍、最低でも2倍は価値を作ると考えてください。

そして、この値段以上の価値が、お客様にとって“成功体験”になるのです。

『あそこから買ったもの(やサービス)はすごくよかった!』となるわけです。

100万円のものを販売する場合は、次に20万円位の関連商品をお客様に提示するわけですが、この20万の商品に対してお客様は“最初の商品が良かったんだから、今度の商品も価値が高いのではないか”と考えてくれるわけです。

「こんな商品(20万円のもの)もあるんですが、いかがですか？」

と聞くと「じゃあ一回試してみるか」といってくれやすい状態になるというわけですね(\*^^)v

? この商品もイメージとしては第二の集客商品という位置付けなので、値段よりも2～3倍くらい値ごろ感があるといいですね。

この20万円の商品を気に入ってくれたお客様に

「実は100万円のものも在るんですが・・・」

と打出すと、お客様によっては「じゃあ、すぐ持ってきて」なんてことになりますから、ビックリする人がいますが、こうやって商品を組み合わせることで、全体の販売が楽になり、費用もかけずに済むということです。

・・・ということで、今回はここでおしまいで～す(\*^^)v

あなたの仕事で今日お話した、商品の組み合わせって出来ますか？

もし、ご興味あれば、いつでもご連絡下さい。

志高く、未来に向かって、価値を創造する

未来創造志塾

塾長 細川栄一