

~~Evo~~

5th **P**rogram

クロージング

プライシング理論

プライシング＝価格設定

プライシングによって、集まる人の**本気度や質を調整することができる**

低



高

例) 経営者セミナー (全1回)

※以下、「プライシング (参加費) : 参加者のマインド」

無料 (0円) : 何となく無料だったので興味があってきました。

2,000円 : 何をやるかはまだ未定ですが、将来的には経営者になりたいと思っています。

1万円 : 大体こういうビジネスをやってみたいと思っているので何から始めたら良いか勉強しにきています。

10万円 : 今法人設立まではできたので、これからどういう意識で取り組んでいけば良いのか学びにきました。

100万円 : 今ビジネスは成功しているのだが、これからさらに飛躍するにはどのようにすれば良いのかヒントを貰いにきました。

1000万円 : ビジネスはうまくいって経営も絶好調なので、そういう同じレベルの人だけが集まる場所を求めて参加しました。



プライシング＝価格設定

どのような人と関わりたいのか？を考えた上でプライシングする

※価格の**低い**・**高い**＝お客様の**質**や**本気度**にも当てはまりやすい傾向にある

価格が**低過ぎる**場合

- 大量に売れるが、購入者リストの質はかなり低くなり本気の人が集まりにくい
- 低価格のため販売量が多いので意識が低めの人が多い
- 質の低い「**クレマー**」も現れやすい

価格が**高め**の場合

- ◎売れる量が少なくはなるが、購入者リストの質は高くなる
- ◎本気の人が集まってくるので実は成果を出させやすい
- ◎本気度が低く、質が低い人をあらかじめ除外できるので、本気度が高く質が高い人だけを集めやすい
- ◎質重視で人数制限をかけられ、一人一人に対して時間を使っていけるので丁寧な対応が可能となる



プライシング＝価格設定

どのような人と関わりたいのか？を考えた上でプライシングする

価格が**低過ぎる**場合であっても…

その後の**教育具合や成果を出させてあげることで**
取り組む人の**本気度が増して来る事もある**

⇒（そこでクロージングをかける事で）
バックエンド商品購入への流れを作ることできる

~~Evo~~

5th **P**rogram

クロージング

プライシング理論

終