

正しい値決め & マインドブロック を外す感情価格術

株式会社LibraCreation



目次

- 01 感情は価格で決まる?! 値決めの方則
- 02 買う人目線の感情価格と値上げマインド
- 03 迷わない価格のつけ方
- 04 売込み無しで買ってもらえる値付けとは



1 感情は価格で決まる？！ 値決めの方則



感情から値決めするということ



01

従来型の価格決定法

原価積み上げ型 &
競合他社比較方式



02

妄想価格は感情価格

自分の売りたい価格が
本当の適正価格



03

売り手も買い手も幸せ

消費における購買意思決定権
8割が女性

感情価格の決め方



①売り手と買い手の感情理解する

⇒価格は絶対的なものではなく相対的に決まる



②自分の売りたい価格をつけてみる

⇒売りたい価格を決めてから
商品構成を作ってみる



③売り手も買い手も幸せになれる値付け

⇒押し売りでもなく、喜ばれて買われる価値を提供する

2 買う人目線の感情価格と 値上げマインド



購入プロセスは心理戦



①商品購入は感情が先、理論が後付け



②お客様は何にお金を支払っているか



③感情価格はその人の価値観の反映



④買う人の購買プロセスの3つの壁

買う人の購買プロセス3つの壁



01

買う決断ができていない

⇒正しい価値を伝えることが大切。ゴリ押ししなくてもよい



02

買える金額なのかを迷う

⇒正しい価値を伝えることが大切。OKであれば支払い方法案内



03

買ったら後悔しないかを迷う

⇒正しい価値を伝えることが大切。タイミングが違うかも

買う人の気持ちを理解する



① 推し活から感情を理解する



② お客様は自分の喜びのためにお金を払う



③ 価格と価値を理解して売る相手を決める



④ 3つの壁: 判断・金額・後悔

3 迷わない価格のつけ方



売る人も買う人も幸せになれる価格



値決め

⇒あなたが欲しい価格で値決めをする



価格設定

⇒価値重視



購入決定

⇒価値観・タイミング・状況

感情価格の値決めのポイント



①あなたの本音

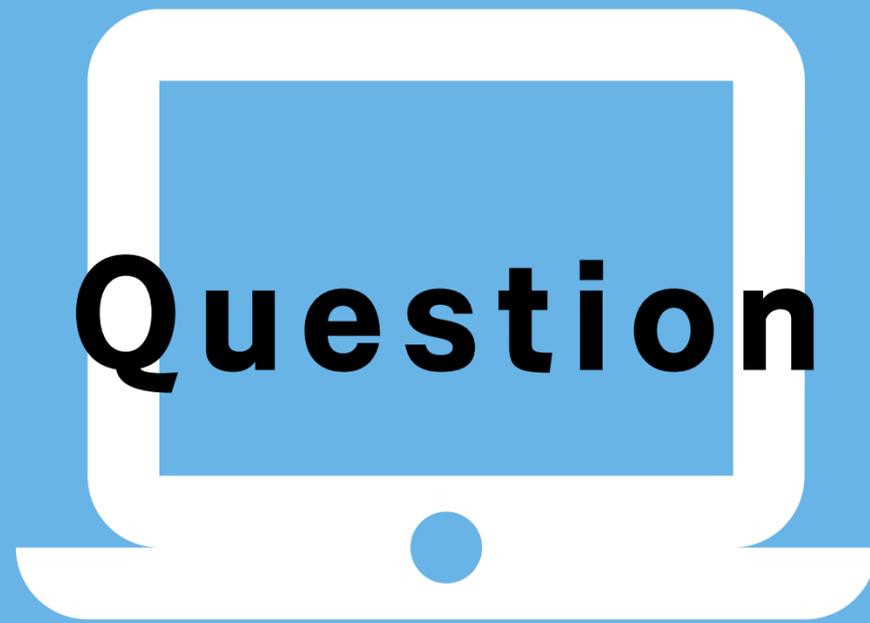
自分が本当はいくらあればうれしいのか、
本音を理解する

②躊躇しない

価格重視でお客様の層を変えることを
躊躇しない

③長期的な付き合い

欲しいタイミングで逃さず買ってもらうには
長期的な付き合いを心掛ける



**あなたの
商品・サービスの
値決めポイントは？**

4 売込み無しで買ってもらえる 値付けとは



売る人のマインドブロック解除



売るのが先

⇒売ってみてから考える



自分の概念を外す

⇒自分が高いと思うものは売れない



高い価格を喜ぶ

⇒高い価格を喜ぶという脳の不思議



エネルギー交換

⇒売る人と買う人はお金を通じて
エネルギーを交換する

お金に向き合う感情を変える



①お客様の本音

⇒売って見ないとお客様の本音は分からない



②商品価値への向き合い

⇒自分自身の商品価値への向き合い方を考える



③お買い物はエンタメ

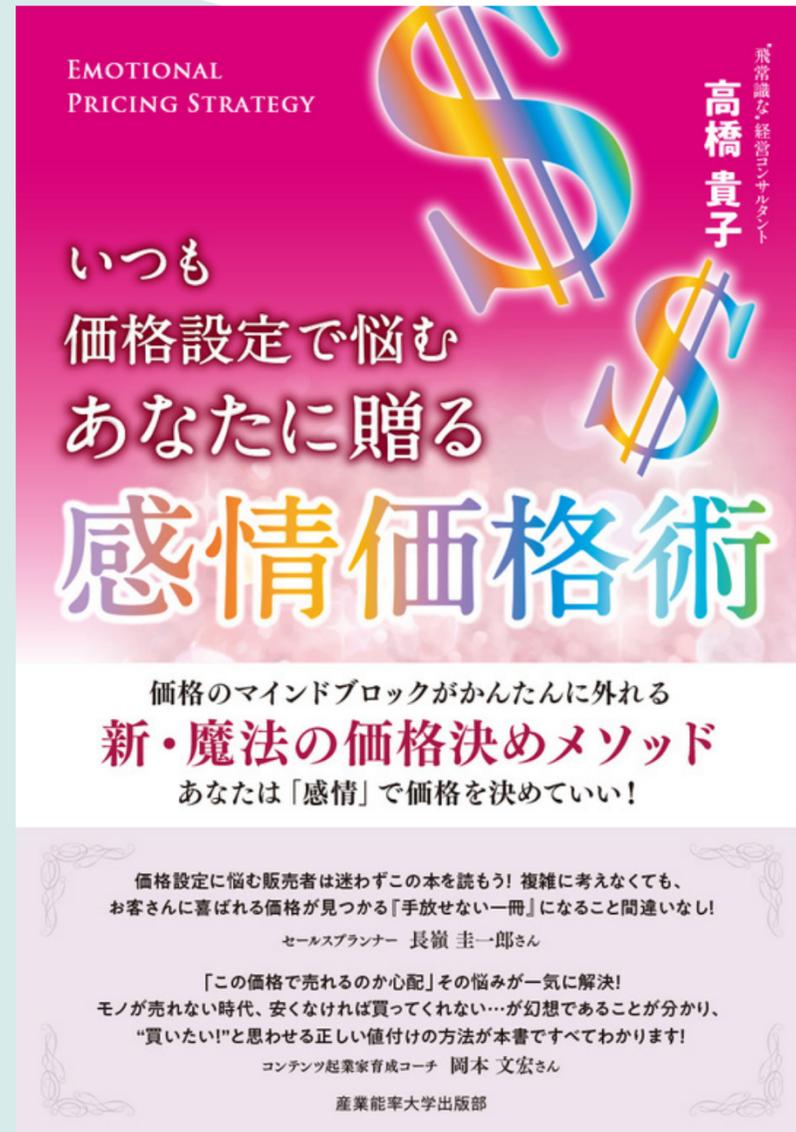
⇒誰も不幸になつてはいけない



**あなたの
お金に向かう感情は？**

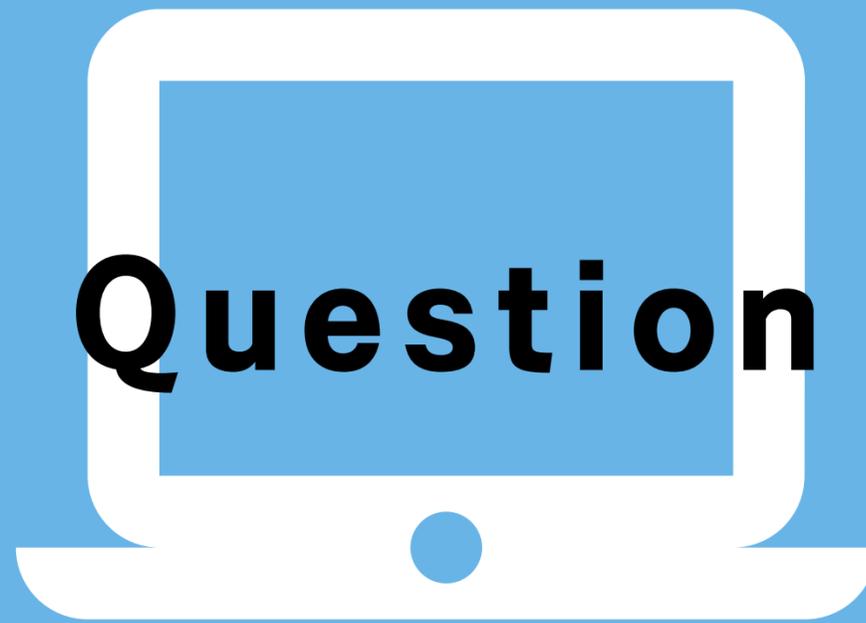
感情価格術

～価格のマイนด์ブロックが外れる～



価値観が多様化する時代にこそ「感情価格」で値決めをする

- ・なぜ自分で自分のサービスの値段をつけることができないのか
- ・欲しい価格をつけられない本当の理由
- ・「あなたは感情で価格をきめてよい」
- ・売る側も買う側も幸せになれる値決めの本



**あなたのお客様は
わくわくする
お買い物ができますか？**

END

