

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2019年3月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『値札は自分でつけることができる』

「お客さんは安い商品しか買ってくれない・・・。」

たしかに、景気の上昇が実感できないのでお客様の財布の紐は固いのかもかもしれませんが・・・。

私は講演を始めたばかりの頃、ある先輩にこう言われました。

「2時間10万円で講演を受けなさい。」

だから、そのとおりにやってきました。

「私の料金は10万円です！」

それから数年の間、私の講演料は上がりませんでした。

**当たり前ですね。自分で10万円の値札を掲げていたからです。**

ある時、講演料金を20万円に値上げしました。すると

「それでは、2時間20万円をお願いします。」

と言われる依頼が来るようになりました。

それ以来、私の講演料は2時間で20万円になっています。



「安いですよ」という値札を貼ると  
安いものが好きな人が集まります。

世の中には安いものが好きなひとだけが存在するわけではありませんで、  
自分の心がどちらの方向に向いて商売をするか、の違うなのかもしれません。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の  
約束

リフォームの提案は、お任せください！

知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを  
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ  
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」( ^ v ^ ) とされる会社です！