

Step② 差し出すだけで
「それ、欲しい！」
と言ってもらえる商品を設計する

【その⑭】

バックエンド商品設計(13)
商品の価格はどうやって決める？



無理せずビジネスを続けられる価格に設定する

★価格設定で重要なポイント

あなた自身が

無理せずビジネスを続けることができるだけの価格に設定する。

あなたの商品に適正な価格をつけて、

持続できるビジネスを目指しましょう！



商品の価格を定める3つの方法

① 自分自身の時給から決める (個人ビジネスなど)

(1) 目標時給を算出する

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{あなたの} \\ \hline \text{目標時給} \\ \hline \end{array} = \frac{\begin{array}{|c|} \hline \text{目標年収} \\ \hline \end{array} 1000\text{万円}}{\begin{array}{|c|} \hline \text{年間労働時間} \\ \hline \end{array} 1200\text{時間 (1日5時間} \times \text{月20日間} \times \text{12か月)}} = \begin{array}{|c|} \hline 8333\text{円} \\ \hline \end{array}$$

1時間あたりでこの金額を上回る設定にする

(2) サービスの料金を割り出す (スポットコンサル(準備を含め所要5時間))

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{コンサル料金} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{時給} \\ \hline \end{array} 8333\text{円} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{所要時間} \\ \hline \end{array} 5\text{時間} = \begin{array}{|c|} \hline 41665\text{円} \\ \hline \end{array}$$

コンサル1回あたりでこの金額を上回る設定にする



商品の価格を定める3つの方法

② クライアントの時給から決める(代行など)

(1) クライアント時給をヒアリングする

クライアントの
時給

=

10000円

1時間あたりでこの金額を
下回る設定にする

(2) サービスの料金に反映させる (セミナーの運営代行(準備を含め所要8時間))

代行料金

=

時給

10000円 ×

所要時間

8時間 =

80000円

(1回あたり)

部分的に運営代行する場合は
分担比率をかけて算出する



商品の価格を定める3つの方法

③ クライアントにもたらず利益から決める (ジョイントなど)

(1) プロジェクトの利益を試算する

$$\text{プロジェクトの総利益} = 50\text{万円}$$

(2) サービスの料金に反映させる (プロジェクトのアシスタント(準備を含め所要8時間))

$$\text{アシスタント料金 (1回あたり)} = \text{総利益} 50\text{万円} \times \text{アシスタント比率} 30\% = 15\text{万円}$$

この料金で主催者と折衡する



【補足】

事業モデルを年間で考えて価格帯を決める！

ex.

年間1000万円の利益 =

10ヶ月の準備期間 + 20万円の商品×50名に販売
(残り2ヶ月)



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！