

値上げに関して 中村

値段を上げることこそ正しい企業努力だと私は、考えています。

値上げによって会社全体が儲かる体質に変わるからです。

1. 値段を上げる
2. 客層を変える
3. 情報を加える
4. 経営を回す

会費やサービス、商品の値段を上げると、高収益体質に変わり、適正な利益が得られるようになります。

高い商品を売ることで、従業員のみなさんは、商品やサービスに誇りを持つことができ、働き甲斐を感じるができます。

そして、ある時点から取引する客層ががらりと変わります。値段より安心や信頼でモノを買いたい顧客「良質な顧客」や「富裕層」が皆さんの顧客になっていきます。

こうなってきた時、一気に成功に向かうことになります。

日本では、20年以上もの長きにわたってデフレ不況が続いています。この先も、増税、人口減少の影響によって景気の低迷はさらに続くでしょう。

しかし、我々にとって、この景気低迷・停滞市場は、勝てる絶好の機会です。考え方さえ変えれば、「良質な顧客」や「富裕層」向けのビジネスを仕掛ける最適なタイミングと言えます。

自分の仕事を「素晴らしい仕事だ」と、胸を張って言えるようにするためにも、安くしないと売れない・・・そんなネガティブな努力はやめて、誇りをもって、高く売るスタイルへと変えてください。