



LTVを高めるアイデア②

収益シミュレーションで適正価格を決める





◆ 市場から受け入れられる価格をリサーチしよう

商圏内の競合をリサーチ

店舗ビジネスの場合、主に近隣に住んでいるお客様が来店される

近隣店舗の価格帯をリサーチすることで
エリアにいる見込み客に受け入れられる価格を知ることが出来る

簡単なリサーチ方法

Googleで「エリア 業種」で検索



◆ 類似商品を扱っている競合をリサーチ

類似商品の市場価格を知ること、
市場のお客様に受け入れられている価格を知ることが出来る

商圈の競合が提示している価格と市場の価格に乖離があるのかないのか
あれば、何が異なるのか、その理由から仮説を立ててみる

なければそれ以上の価格が成り立たないのではないかという仮説が立つ



- 市場に合わせた価格にすることで、どのエリアに出店しても勝負することができる
- 市場から大きく外れた価格はスケールしにくい

- 市場よりも価格を上げれば、集客できる顧客が減る
- 反対に、市場よりも価格を下げれば、集客できる顧客が増える

商圈内の競合と類似商品を扱っている競合の価格を見ながら適正価格を割り出そう



適正価格が決まったら、収益シミュレーションをしよう



最大顧客数、販売管理費、などから残る利益を算出しよう

