

II

あなたの商品はもっと輝く！

さあ、商品を差別化しよう！

1 なぜ、商品を差別化しなければいけないの？

さっそくですが、ここに3つの「お肉」があります。

あなたは晩ご飯に肉料理を食べたいと思っているので、「お肉」を買って帰るつもりです。A、Bはどこの産地か分かりません。Cは高級な松坂牛です。でもCの松坂牛は値段が高いので買えません。

では、AとB、あなたはどちらの「お肉」を買いますか？



ほとんどの方は「A」を選ぶのではないのでしょうか？

なぜなら、購入を決める判断材料が価格しかなく、Aのお肉とBのお肉がどう違うのか分からないからです。

人（＝あなたがターゲットとするお客さま）は数多くの商品の中から「自分にとってベストである」と思ったものを選んで購入します。このとき、**商品同士の違いが分からないと、人は必ず価格の安い方を選択します**。価格は〇〇円とハッキリ示されるので、明確に価値の違いを認識することができるからです。

つまり、あなたの商品が「類似品」と差別化できない場合、**あなたは価格競争に巻き込まれる**こととなります。価格競争に巻き込まれると「毎日忙しいけど、全く儲からない」といった状況となり、経営はなかなか安定しません。また価格競争は資金力がある事業者ほど有利になるので、資金力が十分でない起業家には非常に不利な戦いとなります。