

「大志の会」定期講座

2026年9月度（月1回開催 / 全12回講座）

「九月の課題」

価格とは

一般的に商品の価格の決め方には、大きく二つの方法があると言われています。

一つは、最初高価格に設定する「上澄み吸収価格」です。高くても新しいものに手を伸ばす消費者を取り込み、短期間でコストを回収して利益を上げる戦略です。

またもう一つは、最初低価格に設定する「市場浸透価格」です。価格に敏感な消費者を取り込み、早くシェアを広げることで継続して長期間利益を上げていく戦略です。実際には、これらの戦略のどちらかという事ではなく、状況に応じて組み合わせながら使われている事と思います。皆さんは、ご自身の会社の大切な商品の価格に対してどういった認識をお持ちでしょうか。

そこで今回採り上げる課題は、「価格とは」です。お互いの意識向上を願い、求められる会社、求められる人材を目指すこの機会を大切にして、お互い成長して参りましょう。



お問合せ

経営実務研究社 株式会社GSKコミュニケーションズ
〒444-2134 愛知県岡崎市大樹寺2丁目6番地1
TEL: 0564-87-4072 MAIL: info@gskcom.jp

