

“価格設定は難しい”

今日のタイトルは「価格設定は難しい」です。

皆さんは何かを購入する時に「ちょっと高いよね」とか、「これは思ったより安いよね？」などなど... そんなことを何かを購入する時や、サービスを受ける際に無意識で反応しています。

その感情は、過去の経験から来るものであったり、ご自身の価値観から来るものだったりします。

私の経験をお話ししますと・・・

先日、こんなことがありました。

久しぶりに自宅の近所にあるレストランに行きました。

自宅から車で1分…

こんなに近いにも関わらず、今年に入って行ったのは初めてです。

自宅の近所にあるので、本当は頻繁に行きそうなのですが、足が遠のいていた理由があります。

去年はこの店で数回は食事をしたでしょうか…

料理3品… 2人で2,500THBほど…

「正直、高いな…」が第一印象でした。

このお店は、高級店という雰囲気ではなく、街の定食屋さんのような佇まい…

よく言えばシンプル・・・

悪く言えば、簡単な造りのお店です。

新しいお店という事もあったのか、サービスはまあまあ…

でも“高い”と思ったのは“全体的なバランス”がアンバランスだよね…

料理の味

料理の価格

ワインの価格

ワインの保管状況

立地

店の雰囲気

サービス

こういったことを“総合的”に考えた際に、
価格的にはもうちょっと安いほうが良いよね…
が正直な感想でした。

いつも帰宅する際にこのお店の前を通るのですが、20:00 前後で全くお客さんがいない時が多いです…

オープン当初は、結構、お客さんがいたのにな…

おそらく、私と同じ印象を持ってしまって、行かなくなっちゃったのかな???

・・・で、最近、1 回行ったんです。

その理由が“ワイン1 杯無料”という看板につられて…

1 年ぶりに入ったら、料理の価格も大幅に下がっていて、お酒の価格も下がっていました…

メニューは以前と同じでしたが、正直言って前のほうが味は美味しかったな…

すっごく安くなったというわけでもないのに、以前と同じ味で、今の価格だったら良かったのにな・・・

その時思ったのが・・・

価格設定を誤ると1 度着いた印象を払拭するのは難しいな…と。

これは自分のビジネスにも言えるな…と。

おそらくお客様（サービスを受ける人、購入する人）は、それぞれ自分の中に基準があって、その基準を満たした時、かつ、それ以上のことをした時に初めて評価になるのかな…

そんなことを思った夜でした。

皆さんはどう思われたでしょうか？

何かのご参考になれば幸いです。