

作品売上げup講座⑨

ハンドメイド作家様のための マー
ケティング戦術
～価格設定について～

価格設定って、難しい・・・

パンドラの作家様より、沢山頂くお問い合わせの中でも、
価格の付け方、価格の設定の仕方が分からない、難しい、という
ご相談が多く聞かれています。

自分が自信を持って販売しようとする作品の価格。

何故、価格の付け方に悩まれるのでしょうか。



趣味で作っている？仕事で作っている？

パンドラの作家様は、大きく分けて2パターンのタイプに分類されます。

①趣味でハンドメイドを楽しんでいる人。

②仕事として利益を出して行くためにハンドメイドをしている人。

①と②では、作品を売り出す時のスタンスや考え方が
まるで変わってきます。

あなたは、どちらに該当するでしょうか。



売上げと利益

作家様から多く出る言葉に「売上げ」という言葉があります。

売上げを上げるために、皆さん様々な工夫を展開されていらっしゃると思います。

ところで、売上げを考える時、皆さん利益も一緒に考えているでしょうか。

実は「売上げ」という言葉は多く出ますが、意外にも「利益」という言葉は

パンドラでそう多くは聞かれません。

しかし、「売上げ」と「利益」は

簡単に切り離せる物ではありません。



利益って？

そもそも「利益」とは何でしょうか？

利益を簡単に説明すると、

売上げ－売上げを出すためにかかった費用(経費)＝利益

つまり、**最終的に作家様の手元に残るお金が**

利益と言えます。



売上げ数よりも、利益を重視

売上げの数を上げたとしても、

売上げを出すためにかかった費用の採算が取れなければ、

必然的に赤字となってしまいますね。



これが作っても作っても、売っても売っても、お金が入って来ないカラクリです。

では、最終的に手元に残るお金(利益)を増やすためには、

どうすればいいのでしょうか？

利益を上げるには？

- ①購買の回転率を上げる。(作品を購入する人を増やす)
- ②客単価を上げる。(作品の価格を上げる)
- ③経費を下げる。(材料費、交通費、運送費、通信費、光熱費など)

単純に考えると、上記の3つになります。

では、具体的に取り組める方法として、

どんなことがあるでしょうか。



ターゲット顧客を拡げる

- ・地域が異なる複数の委託店を利用する(販売の地域を拡大)
- ・ネットショップを持つ(webマーケティングを取り入れる)
- ・品揃えの拡大(対象の年齢、嗜好、性別を拡大)
- ・SNS、口コミ、パブリシティ、広告などにより新規の顧客を獲得

例:

1日のSNSの配信数を上げて、購入を促すアナウンスをする。

親子で使えるアクセサリーなどの販売で品揃えを増やす。



購買頻度(購入頻度)を上げる

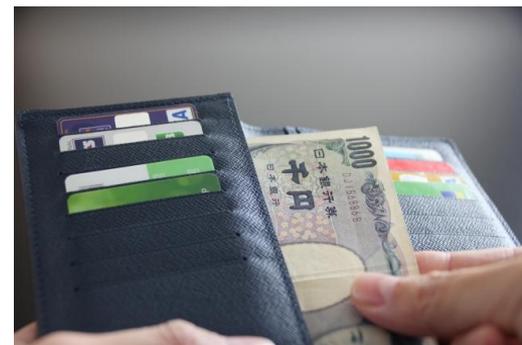
- ・販売促進(チラシ、クーポンなど)を打ち出す。
- ・品揃えの拡大(季節限定品の設定や、消耗品でリピート率を上げる)

例:

リピーター様に対して5%オフのクーポン配布。

夏休み限定！冬休み限定！など企画を打ち出す。

素材、資材で余ったものを販売に回す。(使えば資材は消耗品になる)



客単価(作品の単価)を上げる

- ・高価格商品を入れ込む(数量限定品、特別品)
- ・品揃えの拡大(付属品、関連商品を一緒に購入出来るようにする)

例:

素材にこだわった、幻の1点、5000円からオーダー承ります。

ハーバリウムボールペンと替え芯を近くに出して販売する。



価格の決め方

- ①かかった経費の合計から決める。(経費から算出する)
- ②そのジャンルの相場価格から決める。(市場をリサーチする)
- ③消費者はいくら出して購入するかをイメージする。(消費者心理をイメージ)

価格を設定するために、

最低限、調べなければならぬこと3つです。

高過ぎず、安過ぎず、バランスを保って設定しましょう。



実際に立てた例①

<オーソドックスな例>

- ・個人輸入の刺繍糸lot売り 50本645円/青と白の2色を計100本発注。輸送費無料。
- ・1290円/100本=12.9円/1本。製作に2カセ使用するので、**1本製作辺り25.8円。**
- ・ネットショップに出した場合、**送料82円(※定形郵便)**
- ・売上げの**10%手数料**がかかる。
- ・ネットショップでの相場▷**約600～700円。**
- ・製作に**3時間**はかかる。(ながら製作可。交通費不用。拘束時間無し)

最終的に**585円で設定** >> **419円の利益(利益率 28.2%)**



実際に立てた例②

<工夫した点>

- ・個人輸入を導入することで**製作コストを削減。(経費を下げる)**

※日本製の刺繍糸だと、1本製作辺り176円かかる。

- ・ネットショップ6社をリサーチし、同じ柄、長さ、幅、近いクオリティの作品の

価格相場をリサーチ。

- ・自分以外の人に、いくらまでなら購入するか意見を聞く。(消費者心理を掴む)

割引は、必ず戦略性を立てる。

何をどれくらい作って、どのくらいの数を上げて、
利益をどれくらい得るのか、必ず目標を立てましょう。
そして、その目標に沿って、行動計画を立てます。



割引の価格を設定するときにも、必ず戦略性を持って臨みましょう。

戦略の無い割引は、他のハンドメイド価格の相場をも崩しかねず、
悪でしかありません。

ちなみに、割引をするなら3割引きまでとされています。

要注意！！作品の価格を下げるのは最終手段！

商品の価格を下げるのは、最後の手段です。

「価格を下げないと売れない・・・」と思った時には、果たしてそうなのかな？と、

立ち止まってみましょう。

価格を下げる前に、まだ出来ることはありませんか？

商品や、売り出し方、アピールの仕方について改良に

取り組んでみましょう。

ご覧頂きまして、有り難うございました。

※こちらの資料は、通常店舗で販売している資料になります。

※オンラインサロンの会員様のみ、無料で閲覧頂けます。

※こちらの資料を複製、口外することをご遠慮ください。