



価格設定について

—21日目—



コンテンツや講座の価格について

ここでは価格のつけ方についてお伝えします。
まず最初にお伝えしたいことは、価値を低く見積もって
低価格戦略に走らないで欲しいということです。

自信がないままコンテンツを販売していると、それが伝わ
りますし売れなくなります。そして値段を下げたりする人
もいますが、売れない理由はそこではないということをお
伝えしたいと思います。

お金を払ってでもあなたのコンテンツを買いたい、もしくは
指導を受けたい。ここが大前提となりますので、安いから
購入するお客様に販売するのではなく、あなたの価値を
しっかり理解してくださるお客様に手にとってもらえるよ
うに価格を決めましょう。

ちなみに、安いから購入するといったお客様に販売したと
気の方がクレームが増える傾向にあります。

あなたのコンテンツに価値を感じた人だけが購入する、受
講するようなセールスをしていきましょう。

とは言っても基準が分からないと思いますので、今までに
販売してきた商品と価格設定を一部公開したいと思います。

※この講座を受講されている方のみに公開しています。

▲ トップアスリート養成プログラム

コーディネーショントレーニングをメインとした講座ですが、反省点としては6ヶ月という期間が長すぎたことで、最後まで継続できない子供が4割ほどいたことです。期間は重要です。

【価格】 59,800円

【対象】 小学生

【期間】 6ヶ月

【頻度】 週2回のオンライン配信

▲ 瞬足プログラム

運動会の時期に年2回だけ販売していたコンテンツです。

ここに悩みを抱える子どもが多かったことで販売本数は一番多い講座になりました。1ヶ月の短期集中講座です。

【価格】 19,800円

【対象】 小学生

【期間】 1ヶ月

【頻度】 週3回のオンライン配信

▲ 短期集中親子プログラム

ヨガの先生とのコラボ企画です。コーディネーションとヨガを親子で3ヶ月間取り組む講座になります。こちらの反省点としては価格設定です。39,800円という中途半端な価格であれば、49,800円でも売れていたと思います。

【価格】 39,800円

【対象】 小学生

【期間】 3ヶ月

【頻度】 週2回のオンライン配信

▲ 会員制コミュニティ

3ヶ月や6ヶ月の講座を終了した会員さんが、それ以降も継続を希望された場合にこちらのコミュニティへ入会いただく形です。

【価格】 2,980円

【対象】 小学生

【頻度】 週1回のオンライン配信

▲ お年玉プログラム

年末年始で企画したものです。こちらは売り切りの教材ですので、販売したらお渡しするだけです。そこまでパワーは必要ないですね。ただし低価格の商品こそボリュームと価値をいかに見せるかが大事です。

【価格】 9,800円

【対象】 小学生

【頻度】 ダウンロード版

このように、最初に販売した商品は購入しなかったお客様でも、タイミングがよかったり、お子さんに適した商品があれば購入することもあります。

そういった意味でもリストを集めておくことで売上を最大化することができます。これはリストマーケティングの一番の強みですし、スポーツジャンルではまだまだ取り入れている人が少ないので、ここでしっかり学んで極めていきましょう！