

CONTENTS

I なぜ「値上げ」が必要なのか？

- 1 企業活動の源泉は「粗利」、そのためには値上げが必要 4
- 2 値上げは従業員のためにも、取引先のためにも、そして顧客のためにもなる 6
- 3 「知られるコスト」「売るコスト」「将来への投資」の確保で
長期的に維持、成長できる会社になる 7

II 価格のメカニズム～商品力とは何か？～

- 4 商品力とは？ 9
- 5 値段が商品の価値を作ることもある 11
- 6 ヒトは「安いものが好き」 12

III どの商品を値上げするか？

- 7 値上げの条件 15



IV 具体的な値上げの方法は？

- 8 不要な値引きをやめる 21
- 9 インフレ期の値上げ 22
- 10 値上げできる商品と取引先を選ぶ 22
- 11 値上げできる商品・サービスの作り方、見せ方 24
- 12 どれくらい値上げするか 27
- 13 B to B取引は、違う業界の顧客を探して値上げする 29

V 顧客に値上げを受け入れてもらうには？

- 14 値上げは堂々と、礼儀正しく行う 31
- 15 最後の要素は意志と勇気 32

- 値上げ事例① ラムネ飲料メーカー 8
- 値上げ事例② 菓子製造小売業 14
- 値上げ事例③ 住宅リフォーム業者 19
- 値上げ事例④ 英会話教室 23
- 値上げ事例⑤ 研修会社 28