



**6章 経営が安定する
価格設定方法**

お菓子作りを仕事にする
スイーツビジネススクール



Marimo Cafe

この動画で学べること

- 01 価格の決め方
- 02 利益をどこまで求めるか？
- 03 値下げ要求への対応法

6-1 価格の決め方

1. 価格の決め方

お菓子教室、販売、レシピ開発、いずれも
自分で価格を決める必要があります。どうやって決めるのか？



一般的な価格の決め方 コストベースの価格設定

コストベースの 価格設定

- ① 原材料のコストを計算し利益をのせる方法
- ② 赤字になるのを防げる

1. 価格の決め方

【原材料のコスト（原価）に含まれるもの】

1. 材料費（余ってしまう分も含む。試作分含む）
2. 包装・消耗品費
3. 人件費（試作時、告知時、サービス提供時）
4. 固定費（家賃・光熱費・販売サイト利用料など）
5. 道具・型の費用
（数年かけて回収するイメージで少額計上する）



これらを積み上げて、それ以上の価格をつければ赤字を防げる

1. 価格の決め方

その他の価格決定要因

- ▶ 競合他社の価格 (競合が設定している価格)
- ▶ 市場の価格感覚 (この商品ってこのくらいの価格だよね)



コストを積み上げ、欲しい利益を乗せたら
クッキー缶が12,000円になった...

競合と比較されて売れない...



1. 価格の決め方

高い価格をつける方法

一般的な価値に何かをプラスし
他社と比較できなくする

例

お菓子教室の動画レッスン+クッキー缶 = 12,000円

今までにない
価値だから
売れる！



1. 価格の決め方

価値をプラスして、高い価格をつけた事例



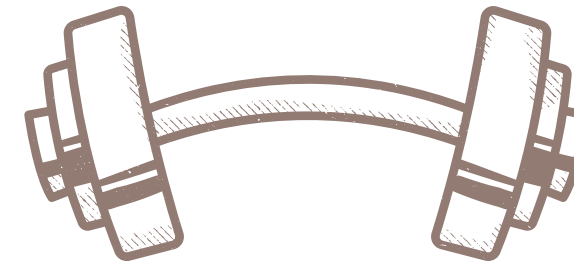
限定
スニーカー



腕時計の
カスタマイズ



プレミアムな
宿泊体験



パーソナル
トレーナー

1. 価格の決め方

お菓子の業界での商品案



オーダーメイド



お披露目イベント

POINT **モノ+体験=プライスレス**

6-2 利益をどこまで求めるか？

2. 利益をどこまで求めるか？

全ての商品/行動に利益を求めない

商品を作るときや
仕事を受けるときの判断基準が
全て「利益」になると、
やりたい事ができない
つまらなくなる可能性がある...



POINT 大事なのは、トータルバランス

2. 利益をどこまで求めるか？

例①

焼き菓子詰め合わせの中で
利益率が良いものと悪いものを
バランス良く組み合わせよう



例②

レシピ考案の報酬が1品5,000円だけど
有名メーカーからの依頼で
自分の名前に箔がつくから受けよう



2. 利益をどこまで求めるか？

例③

マルシェへの出店費用が高いけど
新規のお客様に出会えるし
接客が好きだから出店しよう



例④

お菓子教室の認知度UPのために
無料のレシピを
SNSで公開しよう



6-3 値下げ要求への対応法

3. 値下げ要求への対応法

「高いなあ。もう少し安ければ買います。」
「もっと安くすれば、もっと売れるんじゃない？」
と言われたら...



値下げしない

3. 値下げ要求への対応法

「高いなあ。もう少し安ければ買います」
「もっと安くすれば、もっと売れるんじゃない？」

という心の内は...



この価格の価値ないよ



めちゃくちゃ
失礼！

3. 値下げ要求への対応法

価値があると感じた人が買えば良い

エルメスの
100万円以上のバック



伝統や世界観に価値を感じて買う人がいる

100円ショップの
ナイロンバック



保育園の着替え入れにしようと買う人がいる

3. 値下げ要求への対応法

1

安さを売りにしてはいけない

Ex

コンビニスイーツの品質、品揃えは大企業だから

Ex

「marimo cafeの講座をコンプリートしたい！」

3. 値下げ要求への対応法

2

【価格が低い方が売れる】は間違い

Ex ダイヤモンドが1,000円で売っていたら偽物に見える

Ex 無料の講演会はキャンセルが多く、聞いてもらえない

Ex 「安い」の感覚は人それぞれ
→ 自分軸の金銭感覚を捨てる

3. 値下げ要求への対応法

3

値下げすると悲劇が起こる

Ex

正規価格で買った人からのクレーム

Ex

商品価値が落ちた印象 → 売れなくなる

Ex

値下げ待ちの雰囲気が出る → 売れなくなる

価格の決め方

一般的にはコストベースで決める
価値をプラスすると高い価格もつけられる

利益を どこまで求めるか？

トータルバランスを考えて価格をつけよう

値下げ要求への 対応法

値下げしない
価値をわかってくれる人に販売しよう



HOMEWORK

WORK
01

- 一般的には高額だけど、買ったものはありますか？

WORK
02

- あなたにとってどんな価値がありましたか？

WORK
03

- あなたの商品の原価はいくらですか？

WORK
04

- どのくらい利益をのせたいですか？

WORK
05

- どんな価値をプラスして価格をあげますか？