

誰も言わなかったお金儲けのツボ

ビジネスで儲けを出すには
どうすればいいのでしょうか？

- ・お客さんの数をもっと増やす
- ・購入頻度を上げてもらう
- ・経費を節約してコストを削減する

どれも正しいですが儲けを出すために
一番大事なことはそこではありません。
では一体何が大事かと言うと、
それはできるだけ高く商品売ることです。
もしあなたの商品を今の価格よりも、
高い価格で売ることができれば、
ビジネスは生まれかわります。
利益は何倍にもなるでしょう。
それを自分の収入としてもいいし、
その分、広告費などにも投資して
もっと事業を拡大してもいいでしょう。
しかし、単に価格を高くするだけでは
売れにくくなってしまっただけです。
では高く売るにはどうすればいいのでしょうか？
それがこの新刊本
「世界一ずる賢い価格戦略」のテーマです。

この本には、

- ・商品を高く売る秘訣
 - ・割引するときの見せ方
 - ・無料の使い方
 - ・不況下での価格戦略
- などなど、

買う側の価格に対する心理を鋭く突いた
誰も言わなかったお金儲けのツボが書いてあります。
そして実はこの本には もっと大事なことが書いてあります。
それは価格を間違えると

商品は「売れない」ということ。

人は缶ジュースに1万円も出して
買ったりはしないように

どれだけ付加価値を付けても
商品の価格を間違えてしまうと
さっぱり売れないのです。

つまり価格ひとつでせっかくの商品を
ダメにしてしまうことが多々あるわけです。

もし、自分の商品・サービスを
もっと高い価格、本来の価値の分の価格
で売りたいと思うなら、この本は必読です。

どういう商品がいくらで売れるのかを
事前を知っていれば利益を最大化するのも
そう難しい話ではありません。

もしあなたが、何かを売る仕事をしているなら、、
何か新しいビジネスを考えているなら、、
売っても売っても利益が出なくて困っているなら、、

オススメなので
是非チェックしてみてください。

↓ ↓ ↓

<http://123direct.info/tracking/af/375871/99YDG02L/>