2015年12月の格言

平成２７年１２月の格言は

商品の性格によって
売り方が違う

商品には、いろいろな性格がある
そして
その性格によって売り方が違うのである
それをよく心得ておくことが
販売戦略を立てる上で
重要なことである

商品の性格の分類方法はいろいろある
その中で
販売方式の違いを知るには
生産方式の違いで分類するのが
最もわかりやすい

生産方式を大分類すると
個別生産・多量生産・装置生産
の三つになる

しかし、現実には少量生産という方式もあり
それが需要増大で中量生産になることもある
同一の商品でも個別受注生産から
規格品の見込生産に移行する場合もある

そのような状況の時にも
常に考えなければならないのは
「生産方式によって販売が変わる」
ということである

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業活動の本質より