

Category1

モノ(財・サービス)が「売れる」と云う事

売上 & 収益 =

商品・ブランドの相対的な魅力(世界観 = 独自カテゴリー)

…ユーザーの認知・注目力・興味のけん引力 = 情報力

× 販売単価・単純粗利

…ユーザーが期待する・認める価値

× ユーザー認知(数・率)

…ユーザーへの情報到達 = プロモーション機能

× 配荷(販売)数(率)

…売場数・客数 = 営業力

× リピート(率)

…購買・使用後の満足 = 商品力

すべてが揃ってないと、
売れませんし、儲かりません