

## 経営一転語 96 新商品の試し売り

新商品は、やはり開発者の思い入れがありますから、絶対売れると思いきんでしまいたい気持ちはよく分かります。

しかし、売れるか売れないかは、やはり売って見ないと分からないものです。

「答えは市場に聞け」という言葉がありますが、まさにそのとおりなのです。

それで、新商品は、最初の発売時には、少量作ります。

もちろん大量に作るよりも一個当たりのコストは高くなりますが、本当に売れるかどうか分からない商品なのですから、第一に、売れなかったときの損害を最小限に留めることを考えた方がよいのです。

そのためにはまず、少量を作って、売れるかどうかをテストし、売れなかったら潔く捨てるのです。

売れると分かったら、次から大量に作ればよいのであって、その場合には、最初の試作の一個当たりのコスト高など一気に解消できるのです。

最初の試売は、まず少量作り、このうちの半分とか三分の一とかを売り、あとはストックしておきます。

売れたら、返り注文があるので、これはストックしておいたものを出荷することで時間を稼ぎ、その間に作ればよいのです。

こうすれば、お客様に迷惑がかからなくて済みます。こういう小さなことの一つひとつが、事業経営の知恵なのです。