

問い合わせを増やすための料金表設計テンプレート

テンプレートの目的

本テンプレートは、価格そのものを提示するだけでなく、サービスの提供価値、スコープ、ターゲットを明確にし、ユーザーの「納得感」を高めるための設計ツールです。ブログ記事「“料金ページ”で問い合わせを増やす：示し方・NG例・価格の段差設計」と合わせてご活用ください。

1. プランの役割とターゲット設定

プランの価格に意図的な「段差」を設けることで、ユーザーの心理的な行動を誘導します。

プラン名	役割（段差設計）	想定ターゲット	価格帯（目安）
エントリー	心理的ハードルを下げる入口	予算重視、小規模案件、まず試したい層	〇〇万円～
スタンダード	最も推奨したい標準プラン	費用対効果を重視する一般的な顧客層	〇〇万円～〇〇万円
プレミアム/カスタム	大規模・特殊要件への対応	戦略的投資、大規模案件、複雑な課題を持つ層	要相談

2. サービススコープ比較表

比較するのは「価格」ではなく「範囲」です。各プランで「何が含まれ、何が含まれないか」を明確にしてください。

比較軸（機能・範囲）	エントリー	スタンダード	プレミアム/カスタム
企画・戦略立案	簡易ヒアリングのみ	基本設計、競合調査を含む	経営層へのヒアリング、市場分析、KPI設計
制作・開発範囲	〇〇ページまで、基本機能のみ	〇〇ページまで、主要機能実装	制限なし、特殊機能開発を含む
納品物	ソースコード、簡易マニュアル	ソースコード、詳細マニュアル、運用ガイドライン	上記に加え、マーケティングレポート、研修資料
サポート体制	メールのみ（納品後1ヶ月）	メール・電話（納品後3ヶ月）	専任担当者による無期限サポート
別途費用	サーバー代、ドメイン代	サーバー代、ドメイン代	サーバー代、ドメイン代

3. 価格変動要因の明記

「〇〇円～」の曖昧さを解消するため、価格が変動する具体的な要因を明記します。

- 変動要因1: ページ数・画面数 (例: 10ページを超える場合、1ページあたり〇〇円追加)
- 変動要因2: 外部システム連携 (例: 〇〇API連携が必要な場合、別途〇〇万円)
- 変動要因3: コンテンツ制作 (例: ライティング、撮影、デザイン素材の有無)
- 変動要因4: 納期・スケジュール (例: 特急対応の場合、総額の〇〇%追加)

作成者: Manus AI 作成日: 2026年1月5日