透明性：過激な価格の透明性を戦略とするエバーレーン社

沈黙は金、雄弁は銀などと言うことわざがございますが、果たして企業経営に置いてはどちらが良いのでしょう？

米国エバーレーン社では、自社が取り扱うアパレルの商品の価格の透明性を企業戦略としております。

質の高い商品を公平な値段で顧客に提供する事をモットーに、

エバーレーンのサイトでは商品の製造コストが事細かに記載されており、さらに他社と比較してどれ位　安いのかと言う事も記載しており、製造コストが不透明なアパレル業界でが革新的で挑発的な戦略と言えるでしょう。

<http://www.businessoffashion.com/articles/founder-stories/michael-preysman-on-iterating-everlane-and-fixing-fashion-retail>

あなたの顧客はあなたが商品サービスを通して、お金儲けしていると言う真実を受け入れる事が出来るでしょうか？出来るのであれば、価格の透明性を試しても良いかもしれませんね。