

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2021年4月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『行動するメリットと行動しないデメリット』

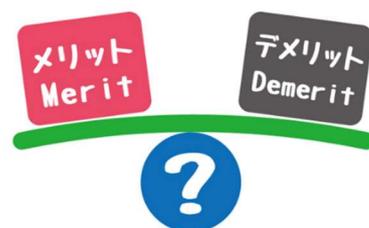
あなたがどんなに丁寧に商品やサービスの説明をしても  
「言っていることは分かるが、まだ今は…」  
と言うお客様は存在します。

人はなかなか行動しない生き物です。

しかし、人はメリットがあると行動しやすくなります。

また、行動しないことでデメリットが生まれる場合にも行動しやすくなります。

たとえばお客様に新しいシステムの導入を勧める場合を考えてみましょう。



「この新システムを導入すると製造コストが最大で1/3に削減できるので収益性が向上します。  
コストパフォーマンスが良くなり価格面でライバルに大きな差をつけることができます」

これは**行動するメリット**になります。

「しかし現状で何も手を打たないとお金を垂れ流している状態が続き、年々経費がかさんでいきます。  
もし競合が先に同様のシステムを採用したなら御社は市場シェアを失う可能性もあります」

これは**行動しないデメリット**です。

お客様は行動するメリットがあった方が動きやすいタイプの人なのか、それとも行動しないデメリットがある場合に行動しやすいタイプの人なのかは分からない時には、両方の側面から交渉を行うことが大切になります。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！  
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを  
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ  
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(v^v)と言われる会社です！