

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11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

■『評価価値を上げるかんたんな方法』

商品には商品価値と評価価値という二つの側面があります。商品の本質的な価値が商品価値。一方、お客様が抱く価値が評価価値です。

この評価価値が高まればお客様に商品を高く買って頂くことができます。

評価価値を上げるためにもっとも簡単な方法はコピーを変えることです。

例えばあるお店のメニューにフライドポテトがありました。

あることがきっかけでそのフライドポテトは飛ぶように売れ出しました。

それは…次のようにメニュー名を変えたからです。



『店長こだわり日替わりフライドポテト』

(参照「お客に言えない買わせる仕掛け」情報取材班編 青春出版社)

フライドポテトという商品価値自体は同じであっても、コピーを変えることによってお客様が抱く評価価値が大きく変わります。以下のAとBの商品価値は同じですが、コピーによって評価価値が変わってくるのが分かります。

A:「餃子 300円」 B:「餃子一筋57年 究極焼餃子 490円」

A:「ざるそば 500円」 B:「毎朝店主が3時から手打ちしているざるそば 限定50食 780円」

さあ、あなたも鉛筆とメモ用紙を用意してコピーを書いて商品の評価価値を上げましょう。

●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)と言われる会社です！