

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 2022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

■『商品メリットとデメリットの伝え方 その1』

とある家電店で販売スタッフがお客様に次のように説明していました。
「このブルーレイ・レコーダーはトリプルチューナー搭載なので、
お父様とお母様とお子さんが録画したい番組が3つ重なってしまった
場合でも全て録画できるのでお薦めのモデルです。」



この説明はメリットのみを強調した説明で心理学的には
「片面呈示」と呼ばれる説明になります。

もし、販売スタッフが
「このブルーレイ・レコーダーはトリプルチューナー搭載なので、お父様とお母様とお子さんが録画し
たい番組が3つ重なってしまった場合でもすべて録画できるのでお薦めのモデルです。
但し、高機能なため価格が高くなり、使い始めは少し操作に戸惑われるかもしれません。」
と、説明をしたならメリットとデメリットを説明した「両面呈示」と呼ばれる説明となります。

お客様がもともと買う気満々の時やあまり商品知識がない場合には片面呈示の方が効果があり、
お客様に商品知識があり、購入に慎重な場合には両面呈示の方が効果的です。

交渉やセールスを行う際には相手が商品やサービスについて熟知していない時や、すでに
購入意欲が高い場合には片面提示、相手が商品やサービスについての知識を持っていて比較検討
の段階にいる時や購入に際して懐疑的な態度を持っている場合には両面呈示を行なう方が効果的
と言えます。

●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

ホームページ⇒



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！