

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3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2』

前回の記事で「片面呈示」と「両面呈示」のお話をしましたが、今回は**メリットやデメリットを提示する順番**によっても相手の受ける印象が大きく変わるというお話をします。

「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。」

これは「**メリット→デメリット**」という順番での説明ですがデメリットの印象が残りやすくなります。

「このブルーレイ・レコーダーは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が、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。」
これは「**デメリット→メリット**」という順番での説明ですがメリットの印象が残りやすくなります。



「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。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が、お客様はご家族も多く、BSやCSもご覧になるということでしたので機種はお得だと思います。」

という説明なら「**メリット→デメリット→メリット**」という順番で説明をすることになり、やはりメリットの印象が強くなりやすくなります。これがもっとも説得力のある順番となります。

あなたも片面提示と両面呈示、さらに伝える順番を意識してプレゼンやセールスを行ってください。

●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！