

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7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

■『お客様は購入直後に不安になる』

高額な家電製品やスマホや車の広告、カタログ、Web サイトをもっとも熱心に見ているのは誰だと思いますか？購入を検討している人でしょうか？違います。

もっとも熱心に見ている人、それは**その商品を買った直後の人**です。

人は高価な商品を買った後に「はたしてこの買い物は正しい選択だったのだろうか？」「もう少し検討した方がよかったんじゃないだろうか？」と思うのです。

これはとても不安な心理状態です。だから、人は不安を解消するために自分が購入した商品の広告やカタログ、Web サイトをあらためて見返して、その商品の良いところを再確認して、不安な心理状態を解消しようとするのです。

もし、ネットの書き込みで「その商品を買って後悔している」といった口コミなどを目にしてしまうとますます不安になり、解約にもつながります。

そのためあなたが少し値の張る商品やサービスを販売しているのであれば**購入直後のお客様のフォローが大事**になります。

具体的には納品後数日以内に「お求め頂いた商品はいかがですか。他のお客様からも『とても良い商品を薦めていただいて良かった』と喜ばれています。ご質問がありましたら遠慮なくお問い合わせ下さいね」といったフォローを行ないましょう。お客様の心理的不安を解消しつつ、あなたのファンになってくださる可能性が高まります

正しい選択
だったのだろうか？



●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！