

作品売上げup講座⑩

ハンドメイド作家様のための
マーケティング戦術
～購買心理、意識してる?～

お客様がモノを買う時・・・

お客様が物を買う時、何を見て購入されているでしょうか？

『デザイン？』『価格？』『色？』『大きさ？』

自分がお客様になった時、何を見て購入しますか？

イメージしてみましよう。



買うのはモノか、それ以外か・・・

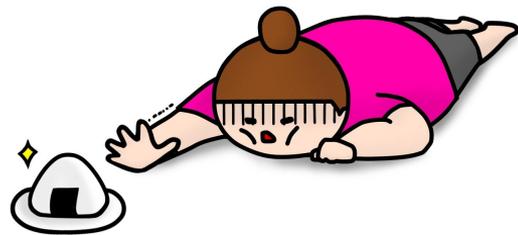
例えば、お腹が空いて、ひもじくて ひもじくてツライ時・・・

この絵の女性が本当に欲しいもの、必要としているモノは、

『おにぎり』でしょうか??

それとも、おにぎりを食べて空腹が満たされた状態の

自分でしょうか??



エクスペリエンス・マーケティング

エクスペリエンス・マーケティング(※通称エクスマ)とは、

「モノ」ではなく「体験」を売る視点のマーケティング手法のことです。

マーケティングコンサルタントの藤村正宏氏は、10年以上前から、

「モノ」ではなく、「体験」を売る視点のエクスペリエンス・マーケティングを
提唱しています。

先ほどの女性に当てはめて考えると、

「おにぎり」は「モノ」、「おにぎりを食べる行為」は「体験」になります。

お客様がモノを買う時に見ているもの

エクスマの創始者、藤村氏の言葉を挙げます。

- 1: お客様はあなたの商品は欲しくない。
- 2: 〇〇、したいのだ。
- 3: それによって、□□な体験や、△△な生活を
手に入れたいのだ。



自分の商品、サービスに置き換えてみよう

1:お客様は、「おにぎり」そのものは欲しくない。

2:「食べたい」のだ。

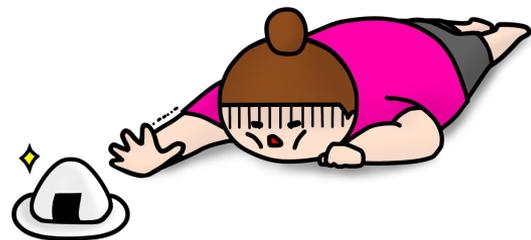
3:食べることによって「空腹を満たしたい」のだ。

※例

1:お客様は「アクセサリー」そのものは欲しくない。

2:「自分を飾りたい」のだ。

3:飾ることによって「意中の彼に可愛いね♡」と言って欲しいのだ。など。



モノやサービスが欲しい人は、ほとんどいない

何故なら、もう既にモノは、十分に足りていて余っているからです。

誰も、モノは欲しくないのです。

だから、モノやサービスを売っていると、売れなくなるのは当たり前。

だって、お客様は「モノ」ではなく、

その先の「体験」が欲しいのです。



エクスマの基本構造とは？

- ・モノを売るのではなく、体験を売る。
- ・関係性。
- ・「個」を出す。
- ・しあわせを創り出し、結果利益を得る
- ・あなたの天命とは。



SNSが重視されている理由

自分たちは、SNSによってコミュニケーションを行える時代に生きています。

エクスマの「他者との関係性を作る」「個を出す」という部分において、

SNSは非常に効果的に働いてくれます。

最近パンドラのユーザーの方を対象に動かしている

openchatも「関係性を作ること」を重視して

立ち上げたと言っても過言ではありません。



関係性が濃くなると体験をイメージしやすい

普段から何らかの形でコミュニケーションを取っていたら、
相手の生活背景が少し見え隠れしますね。

関係性が構築されている相手だからこそ、相手が望むタイミングで

「何かしてあげたい」という気持ちが

湧きおこることもありますね。

全く知らない相手だと「何かしてあげたい」という

利他的な気持ちは生じにくいのではないのでしょうか。



紹介出来るのは信頼の証

誰かのために何かをしてあげたい。

せつかくなら、自分のよく知っている〇〇さんの作品を、

贈ってあげたらどうだろう??

あの人に、〇〇さんの△△を使って欲しい。

××なことに困っているって言っていたから。

信頼のある関係性は、このように紹介により

輪を生み出して繋がり、伝播していきますね。



信頼のある人に「モノ」を通じた「体験」を！

お買い物って、楽しいですよ。

お買い物をするとき、誰かのために、自分のために、アレコレ思いを馳せて、

モノの先にある「体験」イメージしながら購入していませんか？？

・・・ということは、作品を購入されるお客様にも

「体験」を想起させるアプローチが有効と言えます。



ベネフィットに沿ったモノを提供すること

人が商品やサービスを購入し、その内容や特徴によって満足し、変化を体験すること⇒⇒この効果をベネフィットと言います。

購入者の立場に立ち「お客様が何を求めているか」

「どのような問題を解決したいか」を意識して、

お客様の満足度のゲージが上がるように

努力していくことが必要になります。



ご覧頂きまして有り難うございました。

- ・こちらの資料は、通常店舗で販売している資料になります。
- ・オンラインコミュニティ(サロン)の会員様のみ、無料で閲覧頂けます。
- ・こちらの資料を、複製、口外することは禁止致します。