

ベネフィットで感情を動かす

ベネフィットとは？

- ベネフィット（Benefit）とは直訳すれば「利益」や「メリット」
- マーケティングでは、もう少し深い意味になる。
相手が望んでいる（だと思う）、結果・変化・理想の状態

例えば...

- 「ドリルが欲しい」 → 「穴を空けたい」
- 「ダイエットサプリメントが欲しい」 → 「痩せたい」 → 「モテたい・可愛い洋服が着たい」
- 「ロレックスが欲しい」 → 「すごいと思われたい・人と違うものが欲しい」

人の感情が動くのは「ベネフィット」に対して

- お客様は商品を買っていない。買っているのはベネフィットだという事。
- お客様は商品の特徴やスペックを求めているわけではない。ベネフィットを求めているのです。
- **商品やスペックが自分の話（Meメッセージ）。ベネフィットはお客さんの話（Youメッセージ）**

高級サービスほど
ベネフィットの見せ方が強力