

高額商品がガンガン売れる！購買心理



今の時代は魅力の時代、個の時代になってきています。
そんな今の時代に低価格競争をしていては正直潰れてしまいます。
しっかりとした価格で良い商品を提供する。
そしてそれが売れる。そんな状態を手に入れましょう。
今から私なりに「高額商品の売り方」の研究した結果を
記していきたいと思います。

1、痛みを小さくする工夫をする

人はお金を払う時、脳内では物理的な痛みを感じている時と同じ反応が起こっていると言います。
痛みは欲求よりも強いと言います。
以下にして痛みよりも「欲しい」と感じさせることができるか
ここが肝になってきます。
それくらいに「商品を欲しい」と感じさせるにはどうしたら
良いか？そこを徹底的に考えるならばどうしたらできるか？
ぜひ考えて見てくださいね。
人は10%以内の価格の変化には反応を示さない。

これは1800年代ドイツの物理学者ウェーバーの「ウェーバーの法則」による。
こちらは大手コーヒーショップなどを見てわかるが
100円ショップは元々100円だったが現在は消費税分108円となっている。
ここに対するクレームはない。
スターバックスもそう。
ドリップコーヒーは290円から300円
というように高額にしていく上でこのようなことも意識しておく
と価格を決めやすい。

2、ストーリーを使う

同じ商品だったとしても、その背後の「ストーリー」を伝えるだけでより高く売ることができる。

A 300年の歴史ある老舗が手作りですずっと作ってきた吟醸酒
B キリッとした味わい深い美味しい吟醸酒
どちらが高く売れるだろうか？

・例えば「この鉄刀木という木はすごく頑丈で、永遠につながるシンボルとして用いられています。
ご家族のみなさんが永遠に繁栄する願いを込めて作った仏壇なので、ご先祖さんをお参りするに
は最適です」

通常の仏壇は40万円だそうです。

ですので単に「長持ちする」だけでは180万円も支払いませんね。

そこにご先祖様とご家族のみなさんが永遠に繁栄する願いを込めて作った仏壇
という文章を込めれば、180万円でも売れるようになります。

・例えば、妻にワインをプレゼントして誕生日と一緒に飲みたいというお客様がいたとしまし
ょう。そのとき販売員は、「奥様がお好きな映画だったりもしくは思い出の国はありますか？」と
聞きます。そして「ではその映画に出てくるこのワインで乾杯されたいかがですか？」と言って
お勧めする。するとどうでしょう。数万円のワインでも売ることができます。

3、価格ではない！上質な時間の提供をせよ！

その商品を購入することでどれだけ上質な密度の高い時間を得ることができるか。ここが非常に
大事なポイントです。

例えばワインを提供するときに

A,こちらのワインは当社では他店より300円安くなっています。

B,こちらのワインはあなたのバースデーにとっておきのひと時を添えてくれる特別なワインです。なぜかと言いますと・・・

あなたの商品を手に入れることによって、どれだけ上質な時間を手に入れられるか？

ここを伝えることによって非常に説得力が増します。

4、アンカリングを使い！

以下の興味深い文章を見て欲しい。

**

以下ウィキペディアより引用：

ダン・アリエリーが、ニューヨーク・タイムズによるベストセラー本に選出された著書『予想どおりに不合理』[4]で挙げたものがある[5]。まず講義の聴衆に対し、彼らの社会保障番号の下2桁と同じ値段（ドル）で、ワインやチョコレートなど6種の品物を買うかどうかを質問した。その後、その品物に最大でいくら払えるかを質問したところ、社会保障番号の下2桁の数字が大きい人ほど、高い値段で買おうとする傾向があると見出された[6]。

**

ここから予測できるのは一旦定価を見せて、その後本当の価格を見せたり、本日限定価格などというように見せることで、

買ってもらいやすくなるという心理はいうまでもない。

例) ボルドー右岸ワイン 定価—9800—→本日特価要相談
などで見せることで成約率はぐんと上がります。

5、装飾



パッケージのデザインをとてもお洒落にしたり、サイトのデザインに高級感を与えたり、お問い合わせフォームの見栄えを良くしたりするだけでも、高価格帯の商品が売れるようになったり、購買単価が上がるのも実証されているところです。

6、お買い得パーセンテージ

人は、価格そのものよりもパーセンテージに強く反応する。セールで物が売れるのは50%オフなどの文言に人間が非常に反応しやすいから。今の時代あまりお勧めはしない方法だがたまには使って見るのも良いかもしれません。

7、奥義の言葉

「みんなが」 やっていますよ
「たったの」 5000円でこれだけの時間が手に入りますよ。
「みんなが」、「たったの」
この二つを使用することで元々高額とされていたものを
やすいと感じて購入してもらうことが可能だ。

8、自信

高額商品を売るときに一番大切なポイントは「自信を持つこと」です。
自信たっぷりというのがポイントです。

おどおどしたりしていると売れるものも売れるわけがありません。
見透かされると売れなくなりますので、
お客様の目をまっすぐに見て、ハッキリとお話ししましょう。

9、「高い」と思わない

高い商品を買ってくれるお客様は必ず存在します。
価値のある物を欲しているのです。

高額商品を支払うのは私ではないのです。
あなたがお金を支払うのではありません。
それを決めるのはお客様です。
お客様は別にそれくらい支払える能力を
持っているかもしれません。
中には勢いで買うという人もいます。

その価値あるものを自分の心から
より価値のあるものとして提供できるように
商品に磨きをかけるのは常に必要ですね。

10、信頼関係

ここが一番大事なことです。
お客様との信頼関係をどう結ぶか？
ここがしっかりとしていることで
ものは勝手に売れてゆきます。
いかにして人間関係を大切に日々しているか
これが一番大事なことです。
信頼関係の築き方はまた改めて公開してゆきます。

日本人は（特に年上の方々）
細かいところをチェックされている傾向があります。
名刺の渡し方、普段の挨拶、立ち振る舞いなど
細かい箇所を気にするのも信頼関係につながってきます。

また商品をブラッシュアップし続けて良いものにする
自己投資をし続ける

これらも非常にあなた自身を磨くことで
良いものになってゆきますので
自分自身と切磋琢磨しながら成長していきましょう。