

欲しいものがないお客様の「欲しい」をつくる個人レッスン

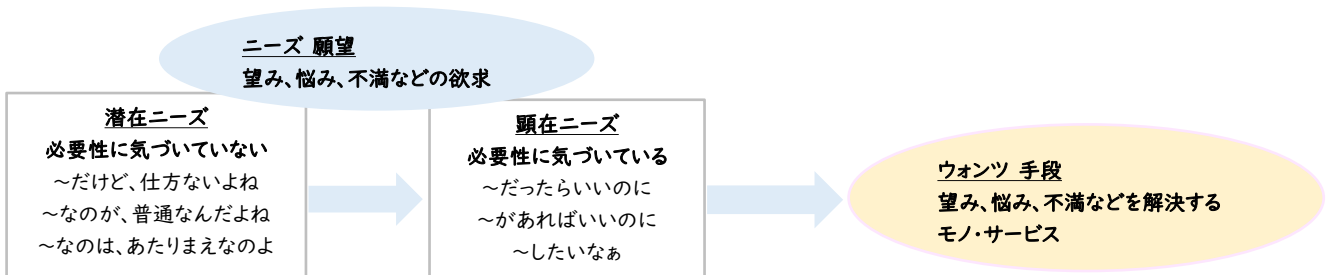
ニーズとウォンツの法則

お客様に言われて、困っていませんか？

- 好きだけど着けて行くところがないから
- 売るほど持っているのよ
- 見ているだけなので、見せてください
- いいわね、でも昔のように欲しくならないの



× ニーズがありません ○ ウォンツはないけど、ニーズはあります



■ニーズは願望、ウォンツは叶える手段

お客様はウォンツ(欲求)をもっていますが、ニーズはあります。
顕在ニーズと潜在ニーズの違いは何か、ウォンツとは何かを理解すると、売上につながる道が見えます。
お客様が気付いていないニーズを見つけ、ウォンツ(欲しい)をつくる方法があります。

■お客様の言葉を分析し、ウォンツをつくる

自分の顧客の言葉から、潜在ニーズは何か想像し、顕在ニーズやウォンツをつくります。
顧客との会話の中に様々なニーズがあります。「潜在ニーズ」「顕在ニーズ」「ウォンツ」を繋ぐと顧客の欲求が見つかります。ワークでお客様の言葉からニーズを想像し、ウォンツをつくります。

●セミナー詳細

開催方法: オンラインセミナー(ZOOM会議室)パソコン、タブレット、スマートフォンで参加できます。
時 間: 100分(講義20分。ワーク80分)のレッスンです。
開催日: ご相談(早朝夜間可)
特別価格: 20,000円 → 5,000円(税込)

※個人レッスンではテーマ以外の質問OK! 接客販売に関する質問にお答えします



●講 師

前田 妙 JJA公認ジュエリーコーディネーター1級、日本真珠振興会公認シニアアドバイザー
36年以上の販売経験を元に、現場で起こる「困った」を解決します

プロフィール

お問合せ・ご相談は前田まで 090-8666-3650 uki.maeda@gmail.com

主催: 株式会社UKインターナショナル 福岡営業所 北九州市小倉南区上曾根4-3-18