＼ 成功してるブロガーはやっている ／

バカ売れサイトを作る
顧客の購買心理

顧客が持つ６つの購買心理

１.決定回避の法則

優劣のつけがたい選択肢があると
人は思考停止して決断できない

例.やりたいことがあるのに何もせず週末が終わる

買い物　掃除　キャンプ

選択肢を明確にして顧客を迷わせない

２.シズル効果

五感を刺激すると購買意欲が増す効果

聴覚　ジュウ～という音

嗅覚　肉が焼ける匂い

美味しさを勝手に想像

商品そのものでなく未来を伝える

3.損失回避の法則

人は利益を失うリスクを回避する

200万円の借金

A　無条件で100万円減額

B　½の確率で全額免除または変わらない

期待値は同じでもBを選ぶ人が多い

買わないことで訪れる不利益を伝える

４.アンカリング効果

ある数値が基準となり判断に影響する

MENU

コース料理
A 3万円
B 1.5万円
C 1万円

高価格が基準となり
BとCが安く見える

安いものを選びたくない「妥協効果」が働く

1.5万円のコースが最も売れる

５.価値のリフレーミング

商品の価値を別角度から見せて
購入する不安を減らす

年会費10万円　高い…

1日300円　お買い得！

1日当たりの料金を示すと効果的

６.バンドリング

セットで提供してお得感が増す効果

例.車を買うとついアップグレードを頼んでしまう

ホイール　シート　カーナビ

購入は複数回より一回にまとめて