

モノと情報

sample
Aoki-Kikaku

Presented by

Aoki 企画

それでは、はじめに



どちらを買いますか？



どちらを买いますか？



どちらを买いますか？

定価

2割引



2

どちらを买いますか？

適合

不適合



Sample
Aoki-Kikaku

2

どちらを买いますか？

保証付

保証無



Sample
Aoki-Kikaku

2

どちらを買いますか？

容量 100TB

容量 100Kg



モノを見て 買っているのでしょうか？

情報を見て 買っているのでしょうか？



ちょっと 解説 してみます。



芸術家なら右を買うかもしれません。



動機と目的：顧客ニーズ

安い理由がわからないと不安です。

定価

2割引



理由を示す：情報の開示

表示が無ければ、わかりません。

適合

不適合



区別をつける：識別と表示

安心して使いたいですよね。

保証付

保証無



安心を示す：品質と信頼

「ものさし」にも意味があります

容量 100TB

容量 100Kg

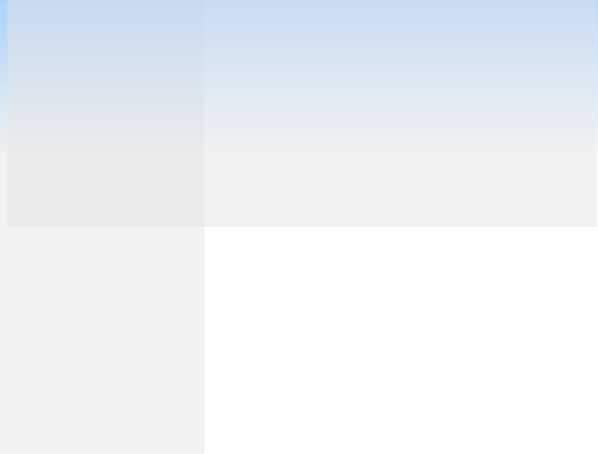


指標の適正：意味と価値

貴社では、いかがでしょうか？

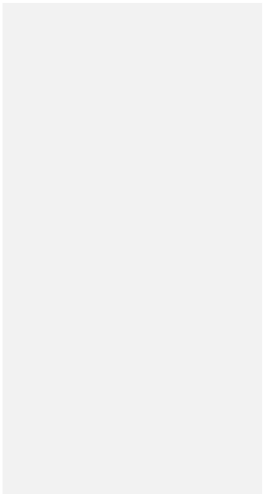


買う人の気持ちで 考えてますか？



The End

sample
Aoki-Kikaku



Presented by

Aoki 企画