

売るより売れる環境を！売り場の活用術

監修：株式会社イプラ 小田泰平

お客様は「売れている店」から買いたい！そのノウハウ満載！

■意外と知られていないGoogleクチコミの集め方とやってはいけないNG事例



投稿への見返り行為はNG

「クチコミがなかなか集まらない…」そんな課題を感じていませんか？実は来店直後の満足度が高いタイミングで「**ご感想いただけると嬉しいです**」と自然にご案内するのが最も効果的と言われています。もちろん**手間なく投稿できる導線づくり**も重要。一方で「★5で特典」などの見返り依頼はNG。規約が厳しいため自社ビジネスプロフィールサイト削除のリスクがあるので注意が必要です。

■QRはもう古い！いまの若い世代は「読み取る」より「かざす」時代へ

それでは、手間なく投稿できる導線とは何でしょうか？いまの世代はQRを読み取るより「**スマホをかざす**」が当たり前。少しでも手間があると動いてくれません。だからこそ、環境を変えて“自然に投稿できる仕組み”が重要です。いまは**タッチするだけでクチコミ投稿につながる**ツールも登場しています。積極的に活用していきましょう！



スマホをかざすだけで投稿できる

Googleクチコミを集める方法

① **来店タイミング**で声をかける　例：ご感想いただけると嬉しいです！

② 投稿した**見返りの提示はNG**　例：投稿したら〇〇あげます→NG

③読み取るより**「かざす」が主流**　例：スマホかざすと投稿できます！

執筆者：株式会社イプラ　小田泰平
◀ 1分で読める車販コラムはこちら