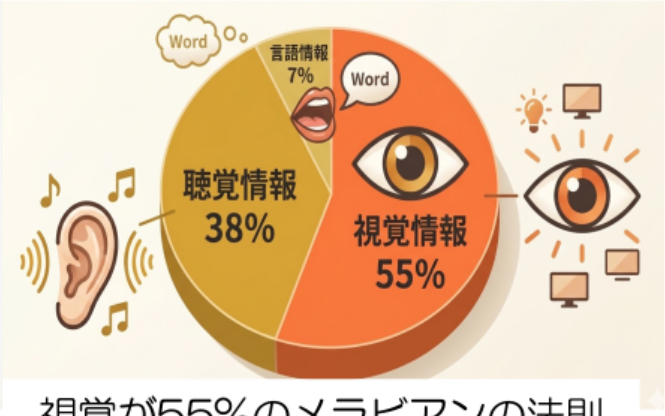


売るより売れる環境を！売り場の活用術

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！

■「文字だけ」では伝わらない！見せ方ひとつで、売上は変わる

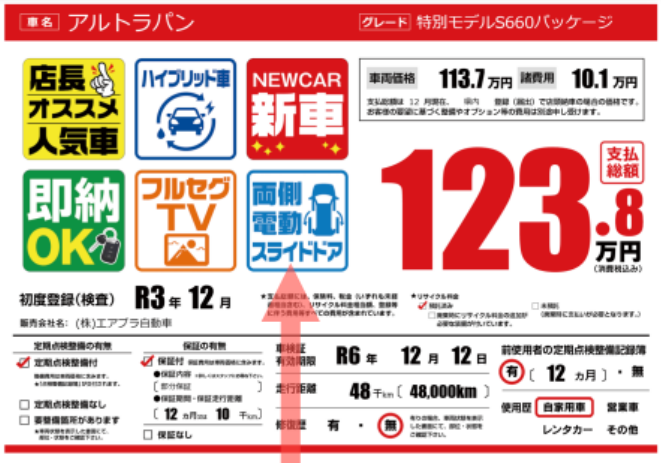


視覚が55%のメラビアンの法則

人は情報を**「読む」前に「見た目」で判断している**と言われていることをご存知でしょうか？**視覚情報が相手に与える影響の大半を占める**とされ、さらに脳は文字よりも画像をはるかに速く処理します。そのためスペックや価格を読み込むより**ひと目で直感的に伝わる見せ方のほうがより強く心に響き、結果として訴求アップ**につながると言われます（メラビアンの法則）。

■メニューの見せ方を変えて売上35%UP！隠れている3つのポイント！

ある料理店で情報を並べただけのメニュー表を見直したことで売上が35%アップした事例があります。これは**料理の写真や産地、美味しさなどの説明を視覚情報に置き換えたことによる効果**です。これは車業界にもあてはまります。プライスは金額を伝える道具ではありません。先に魅力を伝えて**価格の妥当性を判断**するメニューです。「牛丼一杯500円」の伝え方だけでは価格競争から抜け出ることはできません。



「値札」ではなく「訴求」が大事！



プライスで伝える3つのポイント

① 訴求イラストで見せる（メラビアン）

② 左上に大きく見せる （Z視線効果）

③「人気車」を伝える （社会的証明）

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