

欲しいものがないお客様の「欲しい」をつくるセミナー

ニーズとウォンツの法則

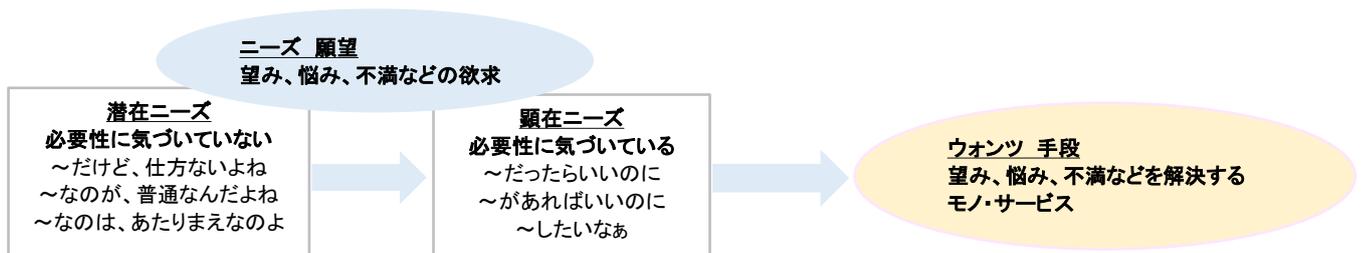
お客様に言われて、困っていませんか？

- ✓ 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



× 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）をもっていませんが、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）参加型のセミナーです

開催日：ご相談（早朝夜間可）

料 金：15,000円（税込）3名を超える場合は別途追加料金がかかります



● 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

プロフィール

30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

お店と販売員のファンを増やす、ジュエリーファンを増やす接客販売を目指す方にお勧めです

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4-3-18 093-472-3639