

現代広告の心理技術101から学ぶ
正しい商品説明方法

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■ 正しい商品説明の方法とは

商品の特徴を告げるだけではいけない。
商品を使った自分が鮮明にイメージできるように詳細に語る。

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■ 顧客の中にイメージを作る方法

Visual:視覚

Auditory:聴覚

Kinesthetic:触覚

Olfactory:嗅覚

Gustatory:味覚

これら五感を出来るだけ
多く刺激するコピーが
優れたコピーである。

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU



ダメな商品説明：ステーキ店

特製ステーキはいかがでしょうか。とてもこだわった鹿児島の特製ステーキに特製のタレをかけてお召し上がりください。厚切りにも関わらず、低価格でお届けできるのは立ち食いだからです。ぜひお立ち寄りください。

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■ 良い商品説明：ステーキ店

鹿児島から取り寄せたこだわりの鹿児島黒牛ステーキはいかがでしょうか？きめ細かい繊維はひと目見ただけでとろけるほど柔らかいのがわかります。上品な赤みと霜降りが織りなすコントラストを見た瞬間、あなたの頭の中はもうステーキのことで一杯です。表面はこんがりと焼け、中はほんのりと美しいピンク色に染まるそのお肉を口に入れてみてください。信じられないでしょうが、ジュワッと肉汁が広がったあと、すぐに舌の上でなくなってしまいます。柔らかい脂が口の中一杯に広がり、その味を惜しみながらゴクッと飲み込んでしまった後も、特製のガーリックソースの香ばしい香りがほんのりと残り、余韻を楽しませてくれます。立ち食いにすることで、このステーキを他店ではあり得ない低価格で提供しています。よろしければお立ち寄りください。

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU