

本日の講座内容

- ・正しい商品説明



正しい商品説明とは？

商品の特長を告げるだけでは不足している。

商品を使った自分（顧客）が鮮明にイメージできるよう、詳細に語る



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

五感を出来る限り

多く刺激するコピーを書く



駄目な商品説明

EX)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ヒレステーキに特製のタレをかけてお召しあがりください。厚切りにも関わらず、低価格でご提供できるのは立ち食いだからです。ぜひお立ち寄り下さい。



優れた商品説明

EX)ステーキ店

鹿児島から取り寄せたこだわり鹿児島黒牛ステーキはいかがでしょうか？きめ細かい纖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下さい。

