

# 商品説明してみよう!

## 特徴の切り口

★ 色

★デザイン

★素材

★価格

★トレンド

★取扱方法

★大きさ

★機能など

特徴

メリット

①

+

特徴

メリット

②

+

特徴

メリット

③

+

特徴

メリット

④

+

特徴

メリット

⑤

+

特徴

メリット

⑥

+

[特徴]+[メリット]を伝えたら、すぐにお客さまの意見を聞いてみよう。

「○○なので○○ですよ」

「こういったお品はいかがでしょう? (どうおもいますか?)」 (ニーズの確認)

# アプローチから商品説明の基礎

## 基礎となる「7つのセールスポイント」

- 商品のあらゆる角度から特徴をつかむ
- 商品のメリットとその効果をきちんと伝える

「～なので～ですよ！」

トレーニング

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_


\_\_\_\_\_

なので

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ですよ



物販篇		～なので（商品特徴）～ですよ！（お客様メリット）
1	色	ピンクゴールドの艶やかさが、お客さまにお似合いです
2	サイズ	大ぶりのサイズ感が、存在感出ますね
3	デザイン	スクエア型のデザインは、大人びたムードになりますね
4	素材	フック部分は真鍮製ですので、締め付けの調整がしやすいですよ
5	手入れ	夏場などたくさん汗をかいた際には水分を拭き取って頂ければ劣化を抑えることが出来ます
6	コーディネート	お客さまのピアスと、こちらのイヤークフとの相性もいいですね
7	プライス	Aに比べると少々高くなりますが、お値段だけの満足感はあると思いますよ

※セールスポイントは  
一方的にお客様に伝えるものではありません。

- お客様との会話のやり取りの中で、
- ① 商品への興味をそそる **掴み**として
  - ② お客様の不安を取り除く **知識**として
- 必要に応じて、**小出し**にしましょう。

## 基礎となる「7つのセールスポイント」

- 商品のあらゆる角度から特徴をつかむ
- 商品のメリットとその効果をきちんと伝える

「～なので～ですよ！」

トレーニング

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_


\_\_\_\_\_

なので

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ですよ



食品・飲食篇		～なので（商品特徴）～ですよ！（お客様メリット）
1	レシピ	3日間煮込んでますので、よく味が染み込んでますよ
2	食材	野菜を沢山入れてますので、とてもジューシーですよ
3	保存方法	日持ちしますので、お土産にも適していますよ
4	味	辛めの味付けで、食欲をそそりますよ
5	食感	スープがサラッとしていて飲みやすく、あっさりしていますよ
6	献立（組合せ）	ビーフシチューでしたら、パスタやバケットと合わせても美味しいですよ
7	プライス	「安いのね」「高いわね」と言われたときにプライスの根拠の説明

※セールスポイントは  
一方的にお客様に伝えるものではありません。

- お客様との会話のやり取りの中で、
- ① 商品への興味をそそる **掴み**として
  - ② お客様の不安を取り除く **知識**として
- 必要に応じて、**小出し**にしましょう。