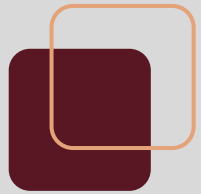


マーケティング ベネフィット意味と訴求解説

園山恭平



ベネフィットとは？

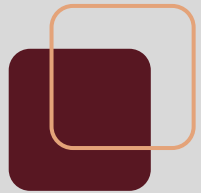
ベネフィットの言葉の意味「利益」「恩恵」
顧客が商品を購入して得られるメリット

- ・ユーザーはベネフィットを求めて商品購入する

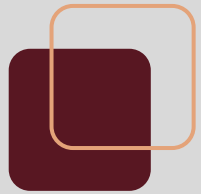
商品購入後→結果よければ満足

→結果悪ければ信頼損失

マーケティングにおけるベネフィット 具体例解説



- ・WINDOWSパソコンの起動が遅くなり新しいモデルを購入する
→パソコン性能アップ(ベネフィット)
- ・仕事帰りに嫌なことを忘れようと近所の居酒屋による
→ストレス解消癒される(ベネフィット)
- ・ネットビジネス副業で稼ぐ為にトレンドアフィリエイト教材を購入
→副業で稼ぐ(ベネフィット)

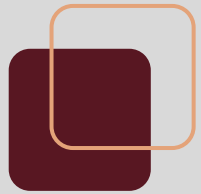


悩みの解決と欲求の解消

ベネフィットの多くは「悩み」と「欲求」に起因する

- ・悩みを解決する為の商品
→ニキビケア商品、増毛、健康系商品
- ・欲求を満足させる為の商品
→ファッション、旅行、車、時計、

それぞれのベネフィットを提示して商品訴求



ベネフィット意味と訴求解説 まとめ

- 顧客が商品を購入して得られるメリット
- ユーザーはベネフィットを求めて商品を購入する
- 商品購入でベネフィットを実現させて価値提供
- マーケティングではベネフィットの提示が重要