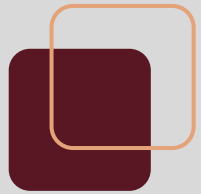


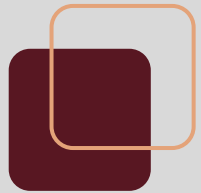
販売クロージング 販売期間数量限定で緊急性

園山恭平



緊急性を醸し出して成約率向上

- ・販売期間限定や販売個数限定
 - ユーザーの購入意欲温度を上げる
 - 今すぐ購入する理由付け
- ・緊急性を煽ることで成約率をあげる
 - 注目度
 - 欲しいと思っている今を逃さない



「今すぐに購入する理由」を与える

- ・期間限定販売

→今買わないと買えなくなってしまう

- ・数量限定販売

→今すぐには買わないと無くなってしまおう

様々な手法で緊急性を訴えて
今購入することの背中を押す



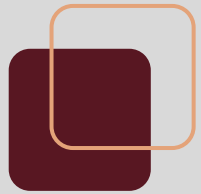
販売期間限定で緊急性を醸し出す

商品の販売期間を限定する

- その間に買わないと買えなくなる(緊急性)
- 欲しいと思っている見込み客の温度をあげる
- 販売期間終了間際に売れやすい

- ・値上げで対応するのも有効
- 長期的に販売しやすい

- ・カウントダウンタイマーの利用



販売数量限定で緊急性を醸し出す

商品の販売数量を限定する

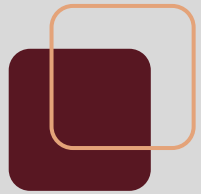
→早く買わないと無くなってしまおう(購買促進)

→希少性と限定性を強化する

・利益の最大化も同時に意識(販売数量設定)

・限定個数の根拠を明記しておく

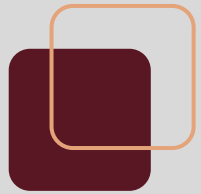
→よりリアリティを感じて購買意欲を促進



コピーライティングで緊急性

- ・コピーライティングでも緊急性を醸し出す
- ・メルマガやWEBサイトやセールスレターで
「機会損失の意識を煽る」(チャンスを逃す)
「自己投資と行動力の喚起」(マインドセット)
「他者比較で緊急性」(ライバル達との比較)

商品を購入すべき理由付けをしていく



販売期間数量限定で緊急性 まとめ

- 緊急性を醸し出して購入への背中を押していく
- 「今すぐに購入する理由」を与えていく
- 期間限定販売で今すぐ購入する理由付け
- 個数限定販売で今すぐ購入する理由付け
- コピーライティングで背中を押していく