



女性客のキモチ

監修: **女ゴコロ**
マーケティング研究所
WOMAN'S FEELINGS MARKETING LABORATORY
株式会社レスコフォーメーション

女性に「売りたい理由」でなく、
女性が「買いたい理由」が言えますか？

女ゴコロをつかむ 「8つのキーワード」

一般的に「流行に敏感」「消費意欲が旺盛」と言われる女性。
女性心理をとらえるためには欠かせない8つのキーワードを紹介します！

1 幸せ — Happiness —

「翌朝の肌の状態が良いと鏡を見るのが嬉しくなりますよね！」

女性にとって消費行動とは、「幸せ」を手に入れる一つの手段。その商品でいかに幸せになれるかをイメージさせるのが大事です。

2 育む — Raise —

「新商品のアイデア募集！
あなたの声を聞かせてください！」

自分たちの意見を取り入れてお店が動いてくれたのが分ると、女性客はそのお店に対して愛着を持ってくれます。

3 選ぶ — Select —

「カラーバリエーションは全部で12色。
あなたにぴったりを選びませんか？」

「選ぶ」ことは女性の楽しみ。たくさんの中から、自分らしい選択のお手伝いできれば、お店のファンになってくれます。

4 共感 — Sympathy —

「料理研究家〇〇さんが開発した
フライパンですよ！」

抱いた感情を「分かち合いたい」という気持ちの強い女性。価値観に共感する傾向にある女性たちを取り込みましょう。

5 誠実 — Honest —

「万一お子さんが触っても安全です。
お母さんは安心ですよ！」

女性は価格だけでなくあらゆる視点で商品やお店を評価。お店の取り組む姿勢などで「誠実さ」を伝えることはプラスに働きます。

6 特別 — Special —

「大切なお客様だけ特別に
お手入れのサービスをしています！」

女性は特別扱いに弱いもの。たくさんあるお店の中からあなたのお店を特別に選んでくれた女性を大切にしましょう。

7 ご褒美 — Reward —

「自分へのご褒美にエステの
お試しはいかがですか？」

「自分へのご褒美」は女性にとって魔法の言葉。頑張ったご褒美という理由だけで財布のヒモは緩くなります。ご褒美消費を活用しましょう。

8 学ぶ — Study —

「調理家電を使った体験教室です。
お料理上手になれますよ！」

「自分磨き」や「自分探し」が好きな女性。商品やサービスを通して体験や学びを提供すれば購買に結びつきます。

「8つのキーワード」ほか、女ゴコロをつかむための役立つ情報を詳しく知りたい方は「女ゴコロマーケティング研究所」へアクセス！

<http://www.resco-f.com/onnagokoro/> **女ゴコロマーケティング**

【女ゴコロマーケティングとは？】

多様化する現代女性の行動・心理から「購買動機」を深りだす。

「購買決定の8割を握る」と言われる現代女性の価値観やライフスタイル、購買行動など、数値だけではなかなかとらえにくい女性心理。それらにスポットを当て、女性の「購買動機」を深求、発見、創

造する活動に取り組んでいます。女ゴコロマーケティング研究所では、その成果をセミナーや講座の開講、コンサルティング業務で企業の販売促進や商品企画をサポートしています。



Profile

女ゴコロマーケティング研究所
所長 木田理恵さん

商業コンサル・SPプランニング会社を経て、2009年に(株)レスコフォーメーションの常務取締役役に就任。2010年、同社内に「女ゴコロマーケティング研究所」を創設し、女性ならではの視点と客観的な分析で、数々の女性向け消費材の商品企画、SPを手がける。