



クルマ選ぶでお悩みのお客様へ提案する最高の営業ツールとは？

お車選びでお悩みのお客様、選択は星の数ほどあり決断は一筋縄ではいかないものです。でもどの車が人気なのかわかれば、商品を選ぶ指針になります。その一助となるのが通販サイトでもよく見かける『**売れ筋ランキング**』です。経験の浅い新人営業マンでもお客様との会話のきっかけにつながり、ニーズに合った提案で商談を進めることができます。



人は売れている商品から買いたい「損失回避」の心理学が働く



損失回避理論（プロスペクト理論）とは「得する感情」と「損する感情」とでは後者の方が与える影響が大きいと言われています。つまり売れている=多くの人を選んでいたので**失敗しないという心的安全性**が担保されやすいのです。人気ランキングには車の特徴や評価が網羅されているため**ライフスタイルや価値観にぴったり合う車を見つける手がかり**に

なります。車選びで迷われているお客様には、是非「売れ筋ランキングシート」を掲載されることをお勧めします。それがお客様に「選択肢」を提供することに繋がり、「クルマ選びの頼れるお店」になるのです！

つまり
結論

- ☑クルマ選びに迷うお客様に「**どう伝えるか**」問題
- ☑だからこそ選ぶ指針を作る「**指標**」が大切
- ☑「**売れ筋ランキング**」で商談をスムーズに！

今すぐ『エアブラ』で検索！「PRシート」が作れます！