

値引きより現金戻し」

本格的に低価格傾向

先日、焼津でのいつもの 定番の宿泊先のビジネスホテルに泊まると こんなキャンペーンをしていました。

「今月中は1泊につき、現金500円戻しキャンペーンです。」

と言われ、2泊でしたので、その場で現金で1000円を貰いました。

…何故か？「有難う！」と言いたくなりますね。

領収書は6000円×2泊=12000円です。(トータル支払は5500円×2=11000円)

…これは何か得した気分！

「単純な値引きよりも、500円の現金戻し」

顧客の立場では「ちょっと嬉しいサービス」

…ちゃんと俺らのことを、考えてくれているじゃないの！

普通のビジネスマンであれば、会社に請求する経費は6000円だが、500円は現金で戻ってくる。ただ単純な値引きと現金戻しの違いは、会社勤めのビジネスマンには大きな違いがあります。

…誰の視点で見るかによって、結果同じことでも 効果は違います。

ホテル側の立場では、同じ500円の値引きだが、経理上や手間がかかることです。

しかし 顧客の一ビジネスマンの立場では、500円の現金バックは大きい。

又、利用したくなる！ フアンになる仕組みです！

又、隣にも中華料理屋さん(猫熊食道?)が、潰れた店の後釜に新規オープンしていました。

お昼過ぎに行ってみると、中の店員は全て中国人か?…中国語が飛び交っています。

お昼のランチメニューの丼麺セット(700円)を頼むと…期待していなかったもので、びっくりでした。

丼は、中華丼・マーボ丼・炒飯・天津飯から一品

麺は、醤油・塩・味噌・坦々麺の中から一品を選ぶようになっています。

丼と麺類とも、両方共にまともに一人前の量のボリューム満点

…流石に私は、ボリュームが多くて半分も残しました！

これは安いな~！

客が多いのにも納得します。

「ご飯がテコ盛り」のおばちゃんのお店は流行る!…そんな感じですね。

<コメント>

単純な「値引き」よりも、顧客の心理を考え「現金戻し」

最近では、もう一歩進化して、「下取り」キャンペーンや「エコ」ポイント

まさにビジネスは心理学。

消費者の購買心理を知らなければ、現代のビジネス世界に通用しないようになりつつあります。

日本人の心には、まだ「もったいない」精神が残っているのです！

ちょっとした心遣いが嬉しい！