



ターゲティング戦略で
売上アップ!!

〚意識の違い、からくる

「購買行動の変化」



はじめに

「なぜ、同じ商品でも『売れるもの』と『売れないもの』があるんだろう？」

このような疑問を持ったことはありませんか？

実は、消費者が商品・サービスを購入する「購買行動」には性別や年齢などによって明確な違いがあり、それを理解しておくことで効果的なマーケティングが実現できます。

本誌では、性別や年代ごとの『購買意識の違い』をデータと実例を交えて解説するとともに、「購買意欲を高めるための具体的な施策」をご紹介します。

さらに、デジタル時代における情報収集の影響や、ストーリー性を活かした販売戦略についても詳しく解説します。

「どうやればターゲットの心を動かせるのか？」

それを理解するためにも、ぜひ最後までお読みいただき、『心を動かすヒント』を見つけてください。

01

購買行動の変化と重要性

I 消費者の意識変化とは

いま、消費者の購買行動はひと昔前に比べて大きく変化しています。

以前は「欲しいものを直感的に購入する」タイプの人が多かったのですが、現在は「納得してから買う」スタイルが主流になっています。

この背景には、`生活の多様化、と`経済状況の変化、があります。

とくに、サブスクリプション（サブスク）やシェアリングサービスが普及したことで、「所有することの価値」よりも「必要なときに使えればいい」という考え方が広まりました。

また、SNSの影響も大きくて、口コミサイトやインフルエンサーのレビューを参考にする人の増加から、「人の意見」が`購入への決め手、になりやすくなっています。

このように、消費者の価値観が変わることで、企業側も「どう売るか」ではなく「どう共感を得るか」が重要になってきました。

消費者の感情に寄り添うマーケティングが、今後の鍵になるでしょう。

II 情報収集のしやすさが影響

現在の消費者は、スマホやパソコンで検索エンジンやSNSを使えば、いつでもどこでも簡単に多様な情報を手に入れられる環境にあり、商品の評価や価格をすぐに比較することができます。

そのため、「とりあえず買ってみる」よりも、「調べて納得したうえで買う」傾向が強くなっています。

とくに、20代～40代の消費者は、商品購入の際にスマホでの情報収集が当たり前になっており、広告よりもリアルな口コミを信頼する傾向があります。

例えば、美容商品の場合には「成分の詳細」とともに「実際に使った人の感想」が購入の決め手になります。

このことから、企業は販売の際に「魅力的な情報を届ける工夫」が必要とされます。

そこで、Webサイトでは商品・サービスの写真とテキスト情報を載せておけばOK!ではなくて、もうひと手間を加えた、誰もがみただけで理解できる「動画」や「ストーリー」を交えたコンテンツを活用することによって、より深く商品価値を伝えることができます。

男女による購買意識の違い

I 女性の購買意識と特徴

女性の購買行動を分析すると、一般的に「感覚的な要素が強い、傾向にあります。

とりわけ「見た目の可愛さ」や「周囲からの評価」を重視することが多く、ほかにも「この商品を買うことで周りからどう見られるか」を意識することが強いのが特徴です。

また、情報収集においても積極的で、購入前に SNS や口コミサイトをしっかりチェックする人が多く、「お得感」や「限定商品」などのワードにも敏感なため、セール期間やポイント還元が購買を後押しすることもあります。

一方で、「コスト意識が高い、という特徴もあります。

例えば、高価格帯のスキンケア用品でも「コスパがよい」「効果が実感できる」と納得すれば速やかに購入に至ります。

最近では、サブスクやお試しセットを活用し、賢く買い物をする女性が増えています。

小冊子「速習」ご注文書

お手数ですが、本ページをコピーしてご利用下さい。

..... ご注文内容

中小企業経営研究会 行 FAX.03-6808-9678

貴社名

お届け先ご住所 〒

.....
TEL: FAX:

.....
Eメール: @

.....
ご担当者 (部署・お名前)

.....
通信欄 配達日指定など

書名	注冊数
意識の違い、からくる「購買行動の変化」.....	2025年 7月号 × ()
組織の一体感、の高め方.....	2025年 6月号 × ()
新規開拓営業の事前準備と成功のコツ.....	2025年 5月号 × ()
ChatGPTの使い方.....	2025年 4月号 × ()
リーダーシップの役割と強化の方法.....	2025年 3月号 × ()
従業員エンゲージメントを高めるOJT.....	2025年 2月号 × ()
ビジネスにおけるメンタルマネジメント.....	2025年 1月号 × ()
会議の進行役が持つべき基本スキル.....	2024年 12月号 × ()
決済端末の性能比較と導入ポイント.....	2024年 11月号 × ()
いまこそ取り組む BtoBマーケティング.....	2024年 10月号 × ()
[法人向け] クラウドファンディングのすすめ.....	2024年 9月号 × ()
2時間でわかる! マーケティングの基礎.....	2024年 8月号 × ()

.....
■ 価格: 1冊 700円 (定価500円 + 税) (+ 送料150円)
10冊以上ご注文の場合は1冊 550円 (税込)、送料は無料です。
20冊以上ご注文の場合には割引有。

■ 発送: 原則注文受付後の翌営業日(平日)に発送。

■ 支払方法: 銀行振込。商品発送時に請求書を同送いたします。

※ご注文はメールでも承ります。kinchu@map-net.org までお申込みください。