

商品が売れない理由 34 のリスト（お客様が御社の商品を買わない 34 の理由）

1. 商品の存在自体が伝わっていない
2. 商品価値の理解、判断能力が不足している
3. 問題解決フローへの理解が不足している
4. 適切な選択肢を選ぶ方法が伝わっていない
5. 見せ方、陳列方法、プレゼン方法が気に入らない
6. 使うための知識、能力、資格、技術、経験が足りない
7. 使うのに必要な別の物、場所、時間、その他の条件がそろっていない
8. 保管するのに必要な別の物、場所、時間、条件がそろっていない
9. 一石二鳥メリット、一回の行動のお得感が足りない
10. 購入プロセスへの自信、合理主義的な考え方、判断材料の充足感が足りない
11. 自分らしい買い物プロセスを体験できない
12. 変化を受け入れる態度、勇気、変化を受け入れて成功した経験が不足している
13. 同種の選択肢を選んだ経験が不足している
14. コミュニティ内外での先行者、周囲の手本が不足している
15. 周囲の理解、協力、受け入れ体制が不足している
16. 行動の言い訳、正当化材料が不足している
17. アイデンティティとの一致、自分への許可、ぴったり感が不足している
18. ニーズ・義務への気づき、理解、ニーズの義務化が不足している
19. 怠け心や本能的欲求を満たす何か不足している
20. 落ち着いて考える時間・冷静な判断ができる期間が不足している
21. 問題の大きさ、放置リスクへの認識、将来への想像力が不足している
22. 行動する時間・体力的余力がない
23. 買いに行くきっかけ、今行動する理由が不足している
24. 資金、支払い能力が不足している
25. 購入手続きの煩雑さが障害になっている
26. 雰囲気、温度、気分、勢いが不足している
27. 購入価格と購入タイミングの妥当性への自信が不足している
28. その店や人から買った経験、信用が不足している
29. その方法で買った経験、媒体への信用が不足している

30. 販売者の方針、宣伝の仕方が気に入らない
31. アフターサービスの受け入れ体制に不安がある
32. その販売者への好感度が不足している
33. 他の販売者への義理、他で買うメリットの大きさに負けている
34. 物理的に行動を受け入れ可能な販売者の状態になっている