

愛着を生む3つの極意

感性を刺激して引きつけた顧客の興味を“愛着”まで育て上げる。
長く愛される商品の裏には「物語」「ムダ」「快適」が潜んでいる。
日々、新しい刺激が顧客に提供される中で生き残る商品の条件とは。

物語 憧れを醸成して売る

排気量1000ccを超える大型の2輪車、ハーレーダビッドソンが舞台の上でゴロリと転がされている。「大丈夫、女性でも簡単に起こせますから、誰か挑戦してみませんか?」。スタッフの

呼びかけに、1人の小柄な女性が手を挙げた。コツを教えてもらい、てこの原理ですつと起こす。320kgの車体は、いとも簡単に立ち上がった。

これは、ハーレーダビッドソンジャパン (HDJ) が今年2月に仙台市で行ったイベントの一幕。市の外れにある大ホールを借りて2日間行われたイベントには、合計で約7800人が来場し

た。会場では150台以上の商品が並べられ、来場者は実際にエンジンをかけてみたり、試乗をしてみたりと、お気に入りの車種を体験できる。

いつか親子でハーレーに

会場を見渡すと、家族連れの多さに気づく。8カ月の赤ちゃんを連れて夫婦で来場していた斉藤さん一家に話を聞いた。「行ってみよう」と誘ったのは夫の健さんではなく、妻の江津子さんだったという。まだ2輪車の大型免許は持っていないが、「子供が大きくな

