

イラストが

購入
が
あ
る

プロ
セ
ス

が
あ
か
る



お絵かきアカウントver.

せっかくのイラストなんとなく売ってない？

5つのキーワードで
解説！！



この度は、公式LINEのご登録ありがとうございます！！

こちらの無料プレゼントでは

お客さんが商品を購入するまでの

心理状況の変化を複数の段階に分けたものを表す

AIDMA(アイドマ)の法則を

イラスト販売に応用させたものをご用意しました！

ローマ字で、しかも聞いたこともない「アイドマ」

なんて言葉を聞くと…

\(^o^)/??

って感じかと思いますが

安心してください！！

専門用語はココまでです！

わかりやすく解説してますので！

ぜひ、ご覧ください！！



この無料プレゼントを受け取った方のなかには

✓漠然とイラスト販売をしてみたいと思ったけど

何から始めていいのかわからない…。

✓「ご依頼はこちら！」と、プロフィールに書いてるのに

ぜんぜん依頼してもらえない…。

こんな悩みを持って人が多いのではないのでしょうか？

今や、在宅ワークが普及し副業で

得意なイラストで稼ごうと考えている人はたくさんいます。

そんな中で、他の人たちと同じように

とりあえずイラストを出品したり

「ご依頼はこちら！」とリンクをはったりして

DMを待っているだけでは

星の数ほどいるライバルのなかでは

無名の一個人は速攻で埋もれてしまいます。

じゃあ、どうすれば良いか…？



あなたは普段、気になる商品を目にした時

どんな行動をとりますか？

そして、なぜそれを買うに至るのでしょうか？

何気なくしている買い物でも

商品を知ってから購入するまでに

私たちは様々な気持ちの変化を経ています。

「じゃあ、その気持ちの変化が

どういうものなのかが、分かれば…。」

なんだか、わくわくしてきませんか？^^

イラスト販売において

おさえておきたいポイントは色々ありますが

まずは、「どういう心理状態になることで

お客さんはイラストを購入するのか…」

小手先うんぬんは置いて

お客さん目線になって考えてみましょう！



あなたは絵を描くのが得意ですね？

と言うことは

イラストをお金を出してまで買うという機会は

ほぼ、おとずれないです。

だって自力でなんとかできちゃうから！！

なので、イラストが描けないお客さんの気持ちを

置いてけぼりにしちゃいかねません。

この無料プレゼントでお客さんが

どんなプロセスを経て、最終的に「購入」という

アクションを起こしてくれるかを

しっかり理解する事で

お客さんの気持ちとあなたの気持ちの

ギャップを、できるだけ無くせば

あなたが気に入った商品を買うように

お客さんも、あなたのイラストを

「買いたい！」と、言ってきてくれるようになります^^





AIDMA(アイドマ)の法則が示す

5つの購買行動

人が商品を買うまでには、5つの購買プロセスがあると
言われています。

①認知 (Attention)

②興味 (Interest)

③欲求 (Desire)

④記憶 (Memory)

⑤行動 (Action)

この5つの頭文字をとって

AIDMA(アイドマ)の法則と言われています。

それぞれのプロセスでお客さんはどんな心理状態にあるのか

今回はお絵かきアカウントを例に説明します^^

≪さあ!みんな!!は、じまるよー!!!≫

① 認知の段階(Attention)



アカウントの存在、そしてイラストの存在を知る段階です。

どんなに優れた商品(魅力的なイラスト)でも

存在を知ってもらう必要があります。

ここで、どれだけの人にしっかりと認知されるかで

最終的な依頼数を左右するといっても過言ではないでしょう。

② 興味の段階(Interest)



イラストとあなたのアカウントの存在を知って、

それがどんなものなのか気になっている段階です。

ですが、この段階ではただ「興味がある」だけです。

イラストやあなたの情報が不足している

状態なので「買いたい、欲しい」とはまだ思っ

てもらえていません。

③ 欲求の段階(Desire)



ある程度イラストの詳細やあなたの人柄が把握できて

「欲しいなあ」と思っている段階です。

ただ、欲しいと思っただけではご依頼にいたりません。

そこに「動機」がないと依頼をするという

ゴールにはたどり着かないんです。

④ 記憶の段階(Memory)



買う動機や、機会がなくイラストやあなたのアカウントの存在を

忘れてしまっている段階です。

「欲求」の段階ですぐに動機や機会があれば

依頼されますが、それがないと人は興味を持って

すぐに忘れてしまいます。

ココで商品の存在をしっかりと思い出させてあげることが大事です。

⑤ 行動の段階(Action)



いよいよ購入、依頼のメッセージが届く段階です。

購入に必要な動機があることが重要です。

さて、**ここで問題！！**

購入されるのには「動機が必要！」と言ってきましたが

その動機ってそもそもどういうことだと思いますか？

「イラストが可愛いからほしい？」

「安いからとりあえずほしい？」

「自分へのご褒美？」

この例も間違っはいいないです^^

でも、もっとビジネス(商売)の本質を考えると

こう言うことなんです…



“悩みを解決してくれるから”



買い物をする時、なぜそれを買うのか考えてみてください。

たとえば、日焼け止め。

日焼け止めが欲しいと思った時

別に、日焼け止めそのものが欲しいわけではないですよ！

紫外線から肌を守って、日焼けをしないために欲しいわけですよ？

日焼け止めは、暑い日に外出しなければならないけど

日焼けしたくない人の悩みを解決する商品なんです。

この、**悩みを解決してくれる**

が、商品を購入する際の最大の動機になります。

なので、あなたのイラストもお悩み解決できる存在で

ある必要があるんです。

いかがでしたでしょうか？

最初は専門用語を言われて、ウェッ…て感じの方もいたかと

と思いますが、一見複雑そうに見えて意外や単純

でも、コレを理解しているイラストレーターは数少ないはずです。

①認知 (Attention)

②興味 (Interest)

③欲求 (Desire)

④記憶 (Memory)

⑤行動 (Action)

この、段階的な心理を把握することの最大のメリットは

あなたのイラストやあなた自身を

気になってる人に、その良さを

変なタイミングで変なアプローチをせずに済む

ということです。

アパレルショップで服をちょっと見に行っただけなのに

ゴリゴリに話しかけられるの嫌じゃないですか？

あれは、変なタイミングで変なアプローチをされてるからです。

買う気はもちろん、見る気も失せて店から出ますよね。

そういうもったいないアプローチを減らすためにも

今回のAIDMA(アイドマ)の法則を覚えて

イラスト販売に活用してみてくださいね^^

thank you
for
reading

