

ニーズとウォンツ

- ブランド品、高額品
 - 価格が安いから

- 本、CD
 - 便利、楽だから

ウォンツ

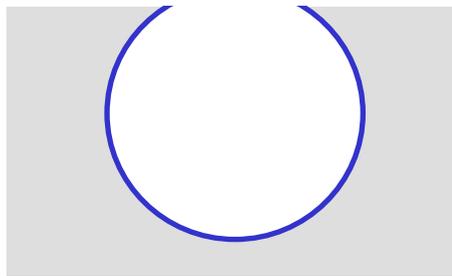
-
- ファッション、雑貨、インテリア
 - 種類が豊富だから

- 健康食品、化粧品（ノンブランド）
 - 他には無いものが探せるから

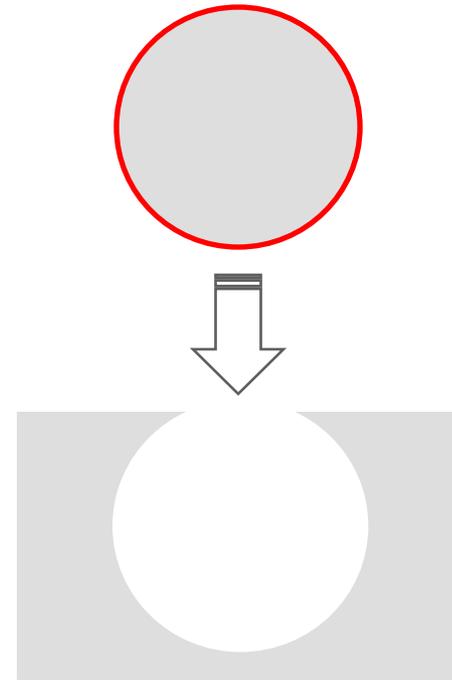
ニーズ

- ユーザーが求めているものはなにか？

欠乏感ニーズ
「のどが渴いた」

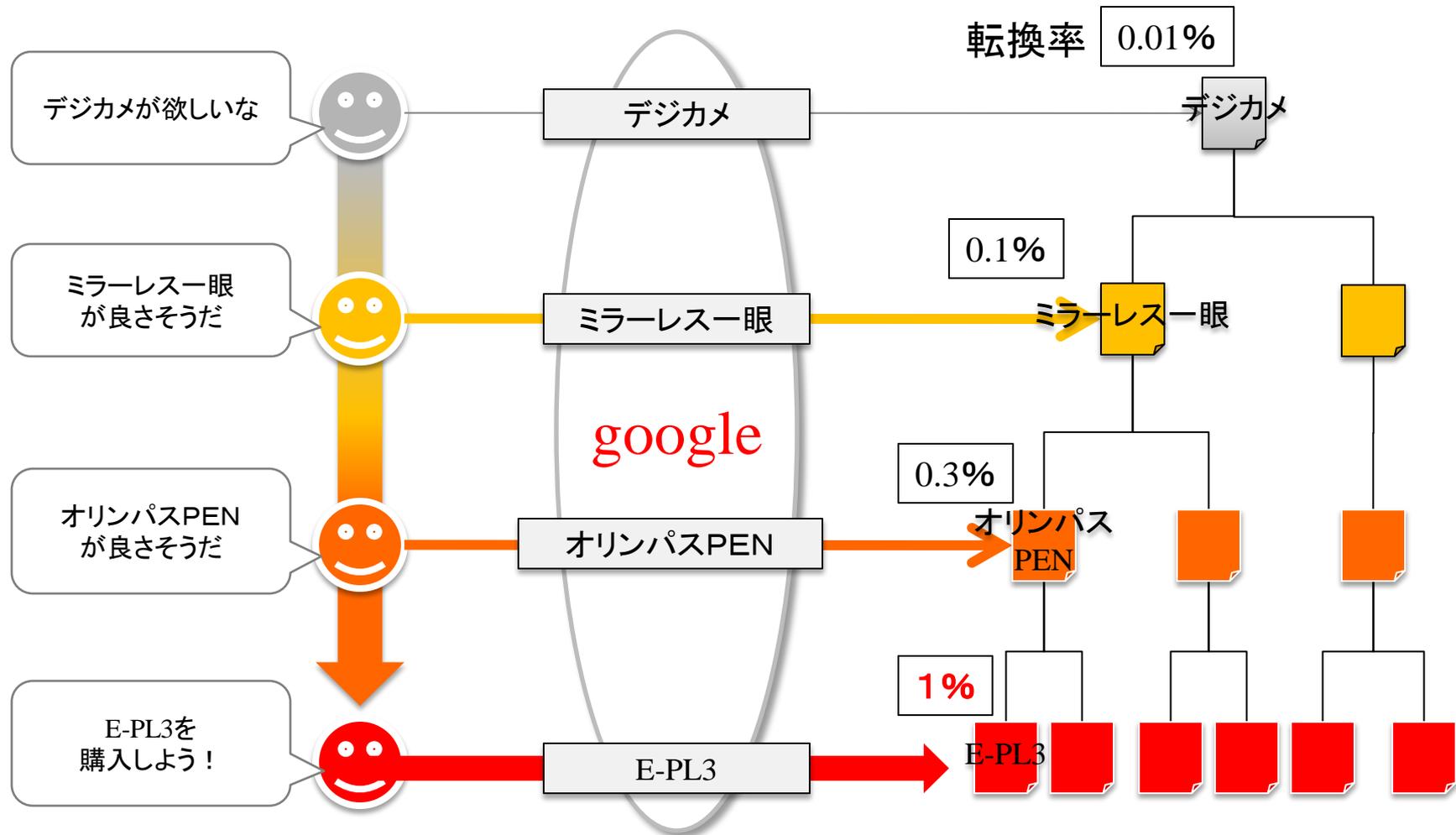


獲得欲求ウォンツ
「水が飲みたい」



ニーズ ⇒ ウォンツ

- 欲しいものが明確になるにつれてキーワードが具体化＋細分化
カテゴリ名 > 商品名 > 型番



- ウォンツ誘導はアクセス対策勝負
- ニーズ誘導はサイト勝負

