

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫のビジネスレター

商売繁盛の素



こんにちは、酒井とし夫です。

本誌は私が今までお世話になった団体、企業、取引先のみなさんにお届けしている商売繁盛の情報が満載のニュースレターです。毎月、集客や広告、販促に役立つ情報を発信しますので集客増、売上アップにお役立て下さい。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

『イメージしてもらうためには・・・』

世の中には「イメージしてごらん！」と言われてもなかなかイメージが思い浮かばない人がいます。そのため、「この商品はとても便利なんですよ！」「この洋服で出かけると気分が明るくなりますよ。」と、言われても”便利さや気分の良さをイメージできない人”はピンときません。イメージができないから、その商品やサービスに興味もわかないわけです。

ではどうしたらお客さんにイメージしてもらえて、商品やサービスに興味を持ってもらえるでしょうか？その方法論の一つが右の写真です。



これはある着物店の店頭でディスプレイされていた写真ですが、そのお店のお客さんが着飾って行楽地に出かけている様子を撮った写真です。楽しそうですね。

このような写真を見せながらお客さんに「着飾って外出すると気分が明るくなって、楽しいですね。」と言えば、お客さんはイメージできるのです。お客さんは”イメージ”ができてはじめて興味をわくのです。

同じように「このケーキを誕生日にどうぞ。お子さんはとっても喜ぶですよ。」と言いながら、誕生日会を楽しんでいる家族の写真を見せると相手は”イメージ”できます。

「このクラブを使った方がみなさん、飛距離が出た！と喜んでくださっています。」と言いながら、実際にお客さんがゴルフ場でガッツポーズを取りながら喜んでいる写真を見せると相手は明確に”イメージ”ができます。

「手間ひまかけて精魂込めて作った商品です。」と言いながら職人さんが額に汗を浮かべて黙々と仕事をしている工程を写真で見せると相手は”イメージ”できます。

人はイメージできないことには、興味や関心が湧きません。どうしたらお客さんにありありと自社商品を使っているシーンをイメージしてもらえるかをあなたは考えていますか？

■酒井とし夫は小さな会社やお店、ネット shop を講演、書籍、寄稿、ビジネス教材で応援します。

☆著作『小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術』『売れるキャッチコピーが書ける本』

☆人気メルマガ『1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促』☆日本全国で講演会も好評！



お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫のビジネスレター

商売繁盛の素



こんにちは、酒井とし夫です。

本誌は私が今までお世話になった団体、企業、取引先のみなさんにお届けしている商売繁盛の情報が満載のニュースレターです。毎月、集客や広告、販促に役立つ情報を発信しますので集客増、売上アップにお役立て下さい。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

『サクラ』

寒さが続くと春が恋しいですね。春といえば桜。
今日は「桜」にちなんで、「サクラ」の話をしましょう。



実は私が初めて大きな会場で講演をした時に3人の友だちに「サクラ」をお願いしました。その時は初めて経験する大きな会場での講演だったので私は緊張していました。

でも、話し始めてすぐにサクラの友だちが話に反応して笑い声を上げてくれました。それにつられて他の参加者たちからも笑いが起き、場内の雰囲気さがらっと変わりました。

おかげで私は講演を無事に終えることができたのですが、やはり「サクラ」はありがたいものです。

アメリカの心理学者アッシュ氏の実験によって**サクラは3人以上いると効果的**だと言う事が分かっています。ということは・・・もし、あなたが会議の席で何かの企画提案を通したい場合には、事前に根回しをして3人のサクラや同調者を用意しておくこと、企画がすんなり通る確率が高まることになります。自分の企画提案の発言の後にそのサクラの人に「賛成！」と言ってもらえば良いわけです。

根回しやサクラの仕込みというと聞こえは悪いのかもしれませんが、商売人やビジネスマンは結果を出して評価される世界です。

今まであなたが「この人は自分の意見を通すのが上手だなあ。」と思っていた先輩や上司も、実は根回しやサクラの仕込みといった事前の準備が上手だったのかもしれない。

「良い企画」「良い提案」「良い話」をするのは商売人やビジネスマンとしては当たり前のこと。最終目的は良い企画や、良い提案を「通すこと」のはずです。そのためには良い企画や、良い提案を考えるだけでなく、それを「了承してもらおう」「受け入れてもらおう」「採択してもらおう」「実現する」ために根回しやサクラの仕込みも時には必要です。

企画を通したい時、商談を成功させたいとき、相手を説得する時にはサクラを3人準備するようにしましょう。



■酒井とし夫は小さな会社やお店、ネット shop を講演、書籍、寄稿、ビジネス教材で応援します。

☆著作『小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術』『売れるキャッチコピーが書ける本』

☆人気メルマガ『1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促』☆日本全国で講演会も好評！

お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫のビジネスライター

商売繁盛の素



こんにちは、酒井とし夫です。

本誌は私が今までお世話になった団体、企業、取引先のみなさんにお届けしている商売繁盛の情報が満載のニュースレターです。毎月、集客や広告、販促に役立つ情報を発信しますので集客増、売上アップにお役立て下さい。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

『過去にこだわる』

あなたに質問です。「あなたが会社の経営を任されたとします。その会社では画期的な商品の開発に既に10億円を投資しています。その商品開発が80%完成した時点で競合が同じ特徴を持った商品を既に販売していたことが明らかになります。しかも、競合の商品は自社で開発途上のものよりも機能が良く、価格も安価です。さて、あなたは商品開発を今後も続け、完成に必要な残りの20%に相当する開発資金の2億円をさらに投資しますか？」



ある実験では**こう質問された人の8割以上が「はい」と答えた**そうです。競合商品と比べて明らかに不利な状況であるのに「これまでの経緯＝商品開発を80%まで進めてきた」ので商品の完成をあきらめきれない人が多いわけです。

では、次の質問です。「あなたが会社の経営を任されたとします。会社では画期的な商品の開発に着手しようとしています。まだ投資はしていませんが、競合が同じ特徴を持った商品を既に販売していたことが明らかになります。しかも、競合の商品は自社で開発途上の商品よりも機能が良く、価格も安価です。さて、あなたは商品開発を進め、これから2億円を投資しますか？」

実験ではこの質問では「はい」と答える人の割合は激減したそうです。つまり、投資金額では同じなのに「これまでの経緯」がある場合と、「ゼロベース」で判断する場合では決定内容が変わってくるわけです。

このことは**「人はこれまでの経緯に捕らわれる傾向が強い」ということを表しています**。あなたも私もしてお客さんも「これまでの経緯」に捕らわれる傾向があるのです。「今まで長年やってきたことだから、撤退できない。」「これまでに経験したことがないから、進出できない。」「今までこのやり方だったので、新しい方法を試すことができない。」「ずっと付き合ってきたので、他の業者とは付き合えない。」「ここで進んだのだから、後戻りはできない。」「・・・すべて「これまでの経緯」に捕らわれています。

市場も景気も流行も社会もどんどん変化します。大切なことは「これまでの経緯」に基づいて判断することではなく、自分がどうしたいのか、お客さんは何を望んでいるのか、自分はどこに行きたいのか、そして商売人としてビジネスマンとして「一体それは商売として正しいことなのか」を考えなくてははいけません。商売やビジネスでの判断においては「過去」に捕らわれすぎないように注意しましょう。

おみなを

■酒井とし夫は小さな会社やお店、ネットshopを講演、書籍、寄稿、ビジネス教材で応援します。

☆著作『小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術』『売れるキャッチコピーが書ける本』

☆人気メルマガ『1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促』☆日本全国で講演会も好評！



お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫のビジネスライター

商売繁盛の素



こんにちは、酒井とし夫です。

本誌は私が今までお世話になった団体、企業、取引先のみなさんにお届けしている商売繁盛の情報が満載のニュースレターです。毎月、集客や広告、販促に役立つ情報を発信しますので集客増、売上アップにお役立て下さい。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

反応の良いキャッチコピーを書くためのコツはお手本となるコピーをマネして、自社に応用することです。今回は雑誌、新聞、サイトや書籍タイトル等で見つけたお手本となるキャッチコピーを2本紹介させていただきますので、あなたの会社やお店でのコピー作りの参考として下さい。

■『知っているのと、知らないのとでは大違い！』

このコピーもキャッチコピーでは良く使われます。例えば、

「頭の良い子の育て方」

というコピーに、「知っているのと・・・」という言葉を追加すると次のようになります。

「知っているのと、知らないのとでは大違い！頭の良い子の育て方」

こちらの方がより興味が湧くはずです。



また、

「病気にならない生活習慣」

というコピーに「知っているのと・・・」という言葉を追加すると次のようになります。

「知っているのと、知らないのとでは大違い！病気にならない生活習慣」

これもこちらの方が「知りたい！」という気持ちが強く湧いてきます。

■『苦勞しないで〇〇するテクニック』

世の中楽して手に入るものなどない・・・、そうは分かっているけど、できれば手軽に、苦勞しないに越したことはない、と思うのも事実です。

「月に10万円稼ぐアフィリエイトテクニック」

よりも次のコピーの方が魅力的に思えます。

「苦勞しないで月に10万円稼ぐアフィリエイトテクニック」

「初心者のゴルフ上達練習法」

よりも次の方が自分でもできそうに思えてきます。

「苦勞しないで初心者がうまくなるゴルフ練習法」

「苦勞しないで」とひと言付け加えるだけでコピーの印象が変わります。



■酒井とし夫は小さな会社やお店、ネットshopを講演、書籍、寄稿、ビジネス教材で応援します。

☆著作『小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術』『売れるキャッチコピーが書ける本』

☆人気メルマガ『1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促』☆日本全国で講演会も好評！

お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫の活動レポート

最近の酒井とし夫は こんなことをしています！！



こんにちは、酒井とし夫です。

当地新潟は15日にドカ雪！！が降り、毎日雪かきに精を出しています。できればスキー場だけにたっぷり降って、街中は小雪が理想ですが・・・。

最近の私の活動状況を少し報告させていただきます。

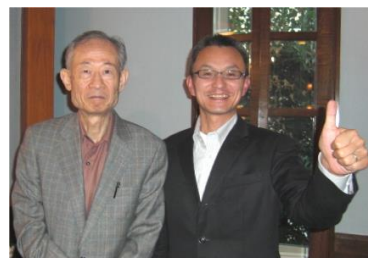
■ 集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■ ランチェスター経営・竹田陽一先生と契約を交わし、教材の販売を開始しました。

ず～っと、小さな会社やお店の経営に適したランチェスター戦略教材を「私のメルマガやブログの読者さんにも提供したい」と思っていました。

今回、ついにその念願が叶い**竹田陽一先生**と教材販売での契約を交わすことができました。これから徐々に小さな会社やお店の経営に適した**ランチェスター戦略教材の販売**を開始します。

販売の詳細はメルマガやブログで告知いたします。



■ 加茂市商工会議所青年部さんで講演をさせていただきました。

12月14日に新潟県加茂市商工会議所青年部様にお招きを頂き、「**お金をかけずに売上を伸ばす！7つの広告宣伝販促ノウハウ**」のテーマで講演をさせていただきました。

約40名の熱気溢れる皆さんにご参加頂き好評を頂きました。懇親会にも招いて頂き、あまりに感激して帰りにはタクシーから『みんな！愛してるぜ～っ』と思わず叫んでしまいました！



■ 小浜市で講演をさせていただきました。

12月20日に福井県小浜市の起業家、経営者のビジネス勉強団体・楽笑学様にお招きを頂き、「**田んぼの真ん中に住みながらインターネットで稼ぐ方法**」のテーマで講演をさせていただきました。

実はこの講演の**主催者はあのカリスマ講師木越和夫先生**。

木越先生の声掛けにより当日は**吉川隆久先生、中川政雄先生、黒田クロ先生、清水英雄先生、矢伏真理先生他の全国で活躍する超一流講師陣のみなさんを前に講演をさせていただきました。**

超ドキドキ！！しましたが、「あなたは凄く講演が上手い！」と芳川先生にお褒めを頂き、黒田先生からは「お友だちになって！」と言って頂き好評の講演会となりました。



■ 酒井とし夫は小さな会社やお店、ネットshopを講演、書籍、寄稿、ビジネス教材で応援します。

☆著作『小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術』『売れるキャッチコピーが書ける本』
☆人気メルマガ『1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促』☆日本全国で講演会も好評！



お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1