

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。東日本大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

## ■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

### 『電話勧誘』

仕事場の電話が鳴りました。それはNTT〇〇〇という会社からの電話でした。

以下、その時の会話。(NTT〇〇〇さんは「N」、私の言葉は「私」で表示)

- (N)「いつも光回線をご利用頂きありがとうございます。」
- (私)「はい・・・」
- (N)「今日ご利用調査の一環でお電話をさせて頂いているのですが、1、2分ほどお時間よろしいでしょうか？」
- (私)「はい。」
- (N)「現在はインターネットを利用する際には無線LANでお使いでしょうか？」
- (私)「はい。」
- (N)「ご利用に際してご不便などございませんでしょうか？」
- (私)「はい、特に・・・」
- (N)「ありがとうございます。もし、何かご不便、お困りのことがございましたら遠慮なくお申し出ください。実は今まではご利用に際して何か困ったことがあった場合にはお電話だけの対応でございましたが、今回、遠隔操作でお客様のパソコン画面を見ながらサポートができるようになり、月額500円でご利用頂け、今なら2ヶ月分が無料でご利用頂ける様になっております。このままこのお電話でご契約ができるのですがお申し込みされますか？」



・・・上手い会話ですね。  
どこが上手いか分かりますか？これは「イエス誘導法」を使った会話になっているのです。

「イエス誘導法」とは相手が「はい(=イエス)」と答えるような質問を繰り返し、その後で自分の要望を述べるコミュニケーション方法です。

上記の電話で相手が言いたいことは『新サービスに加入してください。月額代金500円です。』ということです。でも、最初からこの要望を出したのでは100件に電話してもほとんど断られるでしょう。そのためNTT〇〇〇さんは私に何度か「はい」と答える質問をして、その後、本題を述べています。

こういった営業電話には案外多くのセールストークのヒントが隠されているものです。

■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](mailto: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。東日本大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

## ■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

### 『目標となるゴール』

水泳の北島康介選手のメンタル指導を行った先生がTVで面白い話をしていました。先生はタイムが伸び悩んでいた北島選手に次のようなアドバイスをしたのだそうです。

「ゴールは少し遠くに置こう。」



どういふことかという水泳では泳ぎ切ってプールの壁に指先がタッチした時点がゴールになります。普通はそこが最終ゴールです。でも、そこを最終ゴールだと考えると人は最後の最後まで力を出すことができないのだそうです。ついゴールの手前で力が抜けるらしい。

だから、先生と北島選手は「ゴールを少し先に延ばした」のです。

泳ぎきって指先がプールの壁に触れ、さらに振り返って、電光掲示板のタイムを確認する、まさにその瞬間を最終ゴールに設定したのです。

こうすると泳ぎきって指先がプールの壁に触れた時点はゴールではなく通過点になります。すると「指先がプールの壁に触れる時点」では気の緩みや、力の抜けがなくなり、タイムがぐんと伸びたとのことでした。

これは仕事でも同じですね。

「ここがゴールだ」と決めると、8割がた完成した時点で気が緩みがちです。

だから、「ここがゴールだ」と決めたそこよりも少しだけ遠くにゴール地点を移動させると最後まで気を抜かずに、100%の力を維持したままゴールを突っ切ることができる。

10個完成させようと思うなら、少しだけゴールを遠ざけて11個完成させることを最終ゴールにする、7時までに社内で仕事を完成させようと思うなら、少しだけゴールを遠ざけて7時までに完成品をお客さんのところへ届けることを最終ゴールにする・・・。こんなちょっとした意識の差が仕事の質を高めることにつながります。



■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](mailto: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。東日本大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

## ■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。

### ■『安心の本体30年保証』

30年保証とはすごいですね。お客さんが物やサービスを買わない代表的な理由は次の3つです。「1.要らない。2.お金がない。3.信用できない。」



このうち売り手にとって「何とかできる項目」は3番目の項目しかありません。だから、売り手は買い手の「信用できない」という思いを「信用できる」ように変えてあげることに注力すべきですね。そのための具体的な方法論のひとつが「保証」や「約束」になるわけです。

あなたの会社やお店でも「保証」できること、「約束」できることを広告に掲載してみましょう。

### ■『天才は10歳までにつくられる』

このように具体的な年齢をキャッチコピーに含めると訴求力が高まります。

「天才は10歳までにつくられる！東大合格者の親が語る子育てに大切な3つのコツ」といったコピーを目にすると小学生3-4年の子どもを持つ教育熱心な親はつい興味をそそられます。

「50歳からの右脳開発！あなたの脳の98%はまだ眠ったままです。」といったコピーなら脳の衰えに不安を感じる中高年が興味を示すことになります。

キャッチコピーを作成する時には自社のターゲット層が**どんな年齢層**なのか、そして**どんなこと**に興味と関心を持っているのかを最初に考えると効果的なコピーを作成することができます。

■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](mailto: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。東日本大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

### ■最近の酒井とし夫はこんな活動をしています。

#### ■お米マイスター全国ネットワーク様で講演をさせていただきました。

平成23年7月10日に日本米穀小売商業組合連合会・お米マイスター全国ネットワーク様で講演をさせていただきました。テーマは『小さな会社やお店のための心理学を利用した商売テクニック』です。会場は100名を超える参加者の方の熱気で包まれて大盛況。2月の東京会場に続き、今回の大阪会場にも講師としてお招きを頂きありがとうございました。10月には北海道ネットワークでの開催も決定しました。張りきって札幌に向かいます！！



#### ■久慈地域雇用創造協議会様で講演をさせていただきました。

平成23年7月19日に久慈地域雇用創造協議会様で講演をさせていただきました。テーマは『売れるキャッチコピーと広告コピーがスラスラ書けるセミナー』です。

いつもの講演会とは異なりご参加の9割が女性！！という状況に私自身が驚きながらも、ご参加の皆さんの熱心な聴講のおかげで、楽しい時間を過ごさせていただきました。

7月～9月にかけて久慈市には4回の講演に招いて頂いております。全4回ともパワー全開で頑張ります！！



### ■全国で好評！！酒井とし夫の商売繁盛講演会チラシ・DVDを無料でお届けしています。

商売繁盛講演の資料・チラシ・講演ダイジェストDVD（約7分）を無料でお届けしています。ご希望の方は下記宛にメールまたはFAXをお送りください。

メールアドレス [info@middleage.jp](mailto:info@middleage.jp) FAX 025-562-2715

または下記ブログの左サイドバーにある『酒井とし夫の商売繁盛講演会の詳細』をクリックして、詳細をご覧頂くこともできます。

**ブログ** => <http://ameblo.jp/admarketing/>

※Googleで「商売心理学」と検索すると上記ブログが検索結果の一番上に表示されます。



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](mailto: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