

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

### 『少数派だからこそ嬉しい』

丁寧な、ていねいな、心のこもった、とてもていねいな礼状を頂きました。  
(写真上段)

礼状の送り主は知人の娘さん。なんとまだ中学一年生。文章内容がしっかりしていて、誤字脱字がなく全て完璧です。  
自分が中学一年生の頃にはこれほど丁寧な礼状は書けなかった。  
というか礼状を送るといふ考えすら頭にありませんでした。

ランチェスター経営の第一人者である竹田陽一先生曰く

### 『礼状を書く会社やお店はわずか3%』

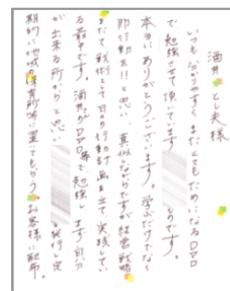
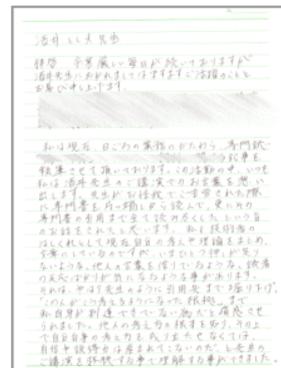
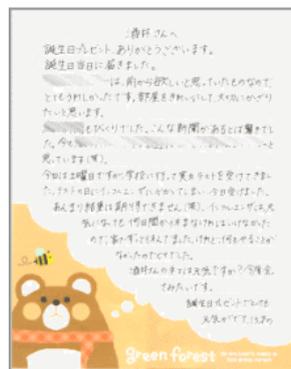
・・・いい大人でさえ礼状を書くのはわずか100人中3人なのです。

実は同じ日に2枚目の礼状が届きました。(写真中段)  
こちらも便箋2枚にびっしりと丁寧な丁寧な文面が書かれていました。

そして、さらに同じ日にもう一枚礼状が届きました。  
このハガキにも心のこもった文章が書かれていました。(写真下段)  
礼状を書くのはわずか100人中3人・・・  
それなのに今日は3通のお礼状を頂きました。凄い確率ですね。

とても嬉しいです。かなり、嬉しいです。  
40代の男の私が「嬉しい」と思うという事は他の40代の男の人もお礼状が届くと嬉しいと思う人が多いはずです。

ありがたい気持ちは目に見えないけれど、その気持ちを「形にする」ことはできる。  
但し、それを実際に「実行する」のは常に少数派。  
・・・少数派だからこそ、相手は嬉しい。  
あなたも礼状をこまめに書いてみませんか。きっと喜ばれますよ。



■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ーター

# 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

### 『無料で利益を生む』



クリス・アンダーソンの著書「フリー〈無料〉からお金を生み出す新戦略」が2009年に発売されて以降、ネットでもオフラインでも「無料」をキーワードにしたビジネスが脚光を浴びています。具体的には次のようなビジネスモデルです。

- ・パソコンは「無料」で、購入時に契約するインターネット通信料で利益を上げる。
- ・ゲーム参加料は「無料」で、有料のオプションアイテムで利益を上げる。
- ・ドリンクは「無料」で、食事で利益を上げる。

つまり、集客商品やフックとなる商品、サービスが無料であることを訴求切り口として大量の見込み客を集め、他の商品やサービスから利益を上げようとするものです。

市場への参入後発組は先行する企業のキャッシュポイントで戦うのではなく、先行企業のキャッシュポイントを自社では無料とすることで市場占有率を一挙にひっくり返すことも可能なビジネスモデルです。例えば先行企業がランチで利益を上げているのであれば後発組の自社は同じ土俵で戦わずに、ランチを無料にしてお客を集めて、サイドメニューやデザートで利益を上げる、といった戦略です。

不況下での低価格競争の先にある「無料」の流れは今後もおそらく加速します。

そのうちに企業がスポンサーについた「無料アパレルショップ」、「無料自動車教習所」、「無料ファミレス」等が現れ始めても不思議ではありません。現にドリンク無料で、さらに自社で販売しているおかしやせんべいも無料で提供するショップが現れ、既に7店舗も出店している会社があるそうです。

このような仕掛け、ビジネスモデルが今後どんどん現れ、あちらこちらで競合が「無料」を仕掛けてくるはず。「強いものが生き残るのではない。賢いものが生き残るのではない。変化に対応したものが生き残る」とチャールズ・ダーウィンが言うように時代や環境の変化に対応できるものだけが生き残るのだとしたら、私やあなたもこの「無料」の変化に対応する準備をしておいた方がいいようです。

さて、あなたは何を「無料」にして生き残るのでしょうか。

■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](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。

### ■『家庭でできる○○』

「自宅でできる」「家庭でできる」というキャッチコピーをよく目にします。「自宅で」とか「家庭で」という言葉は「簡単」「ラクに」「手軽に」というイメージも含まれているので読み手にとっては受け入れやすい言葉なのかもしれません。



全く売れなかった本のタイトルを「お風呂場で読む○○」というタイトルに変えたところ、その本が売れ出したという話もありますので、あなたの会社の商品も「お風呂場でできる○○」「トイレでできる○○」「台所でできる○○」「自宅の庭でできる○○」「洗面所でできる○○」「寝室でできる○○」「居間でできる○○」「運転中にできる○○」といったキャッチコピーを作成して、使用場所で他社商品と差別化することができますね。

### ■『なぜ○○は勝てないのか?』

どんな分野でも頑張っても上手いく人と上手くない人では後者の方が多い。だから、

- 「なぜ節約しているのにあなたはお金が貯まらないのか？」
- 「なぜ一生懸命勉強しても成績が上がらないのか？」
- 「なぜ頑張っているのに上司に認めてもらえないのか？」
- 「なぜ何年経ってもゴルフの腕が上がらないのか？」
- 「なぜ医者に行ってもよくなるのか？」

というキャッチコピーを作ると、「**そうそう！そうなんだよ**」と心当たりのある人が多く現れ、共感を呼ぶことができるようになります。

■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。

#### ■埼玉県商工団体連合会青年部協議会様で講演をさせていただきました。

平成23年7月31日に埼玉県商工団体連合会青年部協議会様で講演をさせていただきました。講演タイトルは『商売に活かす心理学』。

講演会のみならず懇親会まで多くの方にご参加頂き、さらにたくさんのご質問を頂き熱気溢れる一日となりました。  
セミナーDVDのお申し込みもたくさん頂きありがとうございました！



#### ■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8月3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。久慈での全4回の講演の第二回目として「インターネットで稼ぐ方法・ツイッター、ブログ、メルマガ、サイトの実践的な使い方と戦略」についてお話をさせていただきました。

私の講演会には珍しく、参加者の9割が女性の方で明るい雰囲気の中、楽しくお話をさせていただきました。  
只今、フェイスブックの商売での活用法も実験中です。  
今後の講演新テーマにもご期待ください。



### ■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有限公司**

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