

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

『人は苦痛を避けたい生き物』

人間は快樂を求め、苦痛を避ける生き物です。そして快樂を求めて行なう行動より、**苦痛から逃れるための行動**の方がパワーが強い。

そのためセールストークや広告表現において「意図的に見込み客に恐怖を与え、それに対する救済措置を提示する。」というフィア・アピールと呼ばれるがよく使われています。

例えば、生命保険会社のCMで「一家の大黒柱であるあなたがガンになったら家族は路頭に迷ってしまいます。備えあれば憂いなし。今すぐ資料請求を！」というのは明らかにフィア・アピールです。

一時的に不安、恐怖を抱く状態を作り出し、その不安や恐怖から逃れるための救済措置を提示しているのです。「人を不安にさせて商売するなんて邪道だ。」という人がいます。でも、これは良い悪いの議論ではなく**人間心理**とビジネスについての話です。

意識する、しないに関わらず、セールスの現場では

「今どき英語も話せないようでは、リストラ候補ですよ。」

「パソコンなんか使えて当たり前の時代ですよ。未だに使えないのですか。」

「他のライバル企業はとっくの昔に導入済みですよ。早くしないと負けますよ。」

という会話が日常的に使われており、こういったセールストークに続いて英会話教材の申し込みやパソコンの導入が薦められます。

これもフィア・アピールです。フィア・アピールを知っていて意図的に使っているのか、経験的に無意識に使っているのかの違いだけです。

お母さんが子供に「勉強しなさい。」という時にわざわざ

「勉強しないとお父さんのようになるのよ！はやく勉強しなさい。」と言うのもフィア・アピール的な話法になります。

さて、あなたのセールスや広告表現ではどのように応用できるでしょうか。



■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

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

『人もパブロフの犬と同じ』

パブロフの犬は条件反射の実例として有名な話ですが、実はパブロフの犬と同様に人間にも条件付けがなされています。例えばあなたが子供の頃に人前で話をする機会があり、その時に皆に笑れたとします。そして、「笑われた。恥ずかしい。」という感情を持ったとします。



その後、また人前で話しをする機会があると「笑われて恥ずかしい思いをした。」という記憶がよみがえります。そして、「また、笑われたらどうしよう。」と不安になり、その時も上手く話ができないと「私は人前で話すのが苦手なのだ。」という条件付けが自分になされます。これが繰り返されると、人前に入るたびに自動反動的に「苦痛」を感じるようになります。

逆に人前で話をした時に、話の内容がつまらなくてもたまたま聴衆が喜んでくれると、「自分は話が上手だ。」と錯覚します。これが何度か繰り返されると人前で話すことは苦痛ではなく「快」になります。人前で話すこと＝「快」という条件付けがなされているので、「快」を求めてどんどん積極的に人前に入るようになります。そして場数をこなしているうちに「本当に話が上手な人」になる可能性が高まります。

このように、人間はたまたま何度か繰り返し受けた刺激を「苦痛」として条件付けするか、「快」として条件付けするかによって、その後の人生に大きな影響を与えてしまうのです。子供の時は周囲の反応に対して「快と苦を選択」することはとても難しいことです。

しかし、大人は可能です。つまり、人前で話して笑われた時であっても大人なら「上手くは話せなかったけど、伝えたいことはちゃんと説明した。70点の出来だった。よく頑張ったぞ。今日は自分へのご褒美に飲みに行こう。」と反応を自分で選択、管理することが出来ます。無理やりにでも、意識的にでも「苦痛」を「快」に変換することが出来るのです。

(だから、一流のスポーツ選手は失敗しても必ずプラスのコメントで取材を締めくくります。)

そのため頑張った自分にはどんな小さなことでも仕事の区切り毎に「ごほうび」をあげるのは「仕事」と「快」がつながるので良いことと言えます。これを繰り返すうちに「仕事」に「快」の条件付けがなされるので、本当に仕事が楽しくなり、その結果、業績が向上することになります。

■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

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。

■『エキスパートが伝授 ○○必勝法』



これも上手なコピーですね。応用範囲も広いパターンです。

「エキスパートが伝授 難関大入試必勝法」

「エキスパートが伝授 管理職のための部下操縦法」

といった応用ができます。ポイントは「専門家、エキスパート、プロ、熟練者」が明かす

「方法、ノウハウ、秘訣」である、といったパターンを使うことです。

だから、

「受験のプロが伝授 難関大入試必勝のポイント」

「社員教育の専門家が語る 部下の操縦ノウハウ」

といった応用もできます。

■『○○の達人になる。』

パソコン教室でインストラクターがどんなに親切丁寧に教えたとしても、生徒さんがパソコン操作を必ず習得できるかどうかは個人差があります。投資のプロが自分の投資戦略を教えたとしても、全ての人がお金儲けができるわけではありません。レスンプログが教えたとしても全ての人ゴルフの腕が上達するわけではありません。だから、「必ずパソコンが使えるようになる」「あなたもお金儲けができる」「シングルプレイヤーになれる」とは明記できません。

でも、

「パソコンの達人になる。」「金儲けの達人になる。」「ゴルフの達人に！！」「英会話の達人に！」

というコピーは読み手本人自身の決意を表明するコピーであるとともに、読み手の心の中に「自分にもできるかもしれない」という気を起こさせるコピーとなり、訴求効果が高まります。



■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 こんな活動をしています！！



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。

■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9月14日に岩手県の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回の講演の第四回目として「心理マーケティング」についてお話をさせていただきました。

全4回の全てにご参加頂いた熱心な方もいらっしゃったので、私もモチベーションが上がり、楽しく充実した時間を過ごさせて頂くことができました。ご参加の皆さん、ありがとうございました。



■南あわじ市商工会様で講演をさせていただきました。

平成23年9月27日に兵庫県の南あわじ市商工会様で講演をさせていただきました。テーマは「10倍売れるキャッチコピーと広告コピーの書き方」。

講義と実習を交えて時間内に広告コピーを作成して頂きましたがご参加の皆さんの熱心さと集中力のおかげで素晴らしい作品がたくさん完成しました。

講演の合間には鳴門のうず潮も間近で見ることができとても興奮！ご参加の皆さん、ありがとうございました。



■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・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 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

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