

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

### 『ポジティブ表現』

あなたは「消極的」「落ち着きが無い」「協調性が無い」といった言葉からはどんな印象を受けるでしょうか？ややマイナスの印象を受けますよね。

でも、それぞれを「思慮深い」「活動的」「独立心が強い」等の表現に変えるとマイナスのイメージが払拭され、プラスのイメージが出てきます。こういった表現の仕方を**ポジティブ表現**と言います。



同じ商品やサービスでもポジティブな表現を用いた場合とネガティブな表現を用いた場合では、お客様が受け取る印象が違ってきます。売り手から見て商品のマイナスポイントと思われることでも、買い手からはプラスのポイントとして認識される場合も多いものです。

売り手は

「この商品はやや重たいのが難点なのですが・・・」

というように、商品の重さが欠点であると思っけていても、お客さんは軽々しくなく、どっしりとした感覚を求めている場合もあるので、

「**重厚感溢れる・・・**」

といった表現で商品を説明することにより、売り手から見てのマイナス点もプラスに変換することができる場合が多いのです。

「納期が遅い」は「丁寧に仕上げるのでお届けに時間がかかる。」とも表現できます。

「重い」は「重量感が溢れる商品」と説明することができます。

「古い」は「歴史と伝統のある」と言い換えることができます。

「価格が高い」は「コストにこだわらずに理想を追求した」とも言えます。

「品数が少ない」は「プロの目で厳選している」とも表現できます。

「零細企業」ではなく「家族的な企業」とも言えます。

「中古品」ではなく「大切に使われてきたアンティーク」なのです。

ビジネスにおいては広告宣伝活動においては自社、自分、商品、サービスをポジティブに表現したアピールを心がけましょう。

■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](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

### 『お客さんにハイと言わせる』

人間は相手に対して何回か賛同の態度を示すと、その後には反対意見を唱えづらくなる傾向があります。これを利用して意図的に相手の答えが「イエス」となる質問を折り込んだ話法を**イエス誘導法**といいます。



有能なセールスマンは、お客さんに決して「ノー」という言葉を使わないような会話、「イエス」と言わざるを得ない話題からセールスに入ります。本題を切り出す前に、まずは相手に「イエス」と言わせ続けて、心の中に肯定のメンタル・セット（心の構え）を作り上げるのです。そして、最後の最後に肝心の頼みごとを提示します。お客さんはそれまでに何度も「イエス」と答えて同意を示して「ノー」を表明しにくい心理状態になっているので、頼みごとを受け入れる確率が高まります。例えば、ビジネスでは次のような応用例となります。

売り手：「生活を豊かにするために食生活は大切ですね？」  
 買い手：「はい。」  
 売り手：「マズイものより、美味しいものが好きですね？」  
 買い手：「はい。」  
 売り手：「あなたはいつまでも健康でいたいと思いませんか？」  
 買い手：「はい。」  
 売り手：「美味しくて、しかも健康を考慮した料理が手軽に楽しめたら素敵ですね？」  
 買い手：「はい。」  
 売り手：「ここにとても美味しくて、中高年の健康に配慮したデリバリー・料理の情報誌をお持ちなのですが、少しお話をさせていただいても良いですか？」

・・・という流れになります。この後、情報誌を提供したり、試食モニターをお願いする、お試しで数ヶ月無料で試して頂く、期間限定の特典を提供するといった販促と組み合わせてセールスを行なうことになります。さて、あなたの会話は相手から「イエス」を引き出しているでしょうか。

■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](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。

### ■『〇〇選び5つの落とし穴』

世の中には「石橋を叩いて渡る」タイプの人があります。自社のターゲット層がこのようなタイプなら次のようなキャッチコピーパターンが有効です。



- 「就職に有利な資格選び 5つの落とし穴」
- 「退職金運用のための金融商品選び 5つの落とし穴」
- 「予備校選び 5つの落とし穴」

このようなキャッチコピーで興味を喚起してから、商品やサービスの説明ではなく、「こんなところに注目して商品を選んでください。」「こんなことで失敗をする人が多いのです。」といった形で商品やサービスの選び方の基準や判断の基準を教えます。その後で自社の商品やサービスへの誘導を行います。

### ■『〇〇達人の極意〇〇』

「達人」だけでも強い言葉ですが、さらにこのキャッチコピーには「極意」という強い言葉まで入っています。強い言葉を連続して訴求力を高めているコピーです。

- 「驚異！達人の極意 ひきこもり脱出の意外な鉄則とは？」
- 「門外不出！飲食店経営の達人が初めて明かす接客の極意」
- 「【必見】 資産運用の達人の極意を学ぶ2日間 先着30名限定」

といったようにコピーの中で「驚異」「達人」「極意」「鉄則」「門外不出」「必見」「限定」といった強い言葉を2つ、3つ、4つと含めるとよりインパクトの強いキャッチコピーを作ることができます。

■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 こんな活動をしています！！



こんにちわ、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。

#### ■福江商工会議所様で講演をさせていただきました。

平成23年10月13日に長崎県福江商工会議所様で講演をさせていただきました。テーマは『文才が無くても書ける！売れるPOPの書き方』。

#### ■東京都米穀小売商業組合様で講演をさせていただきました。

平成23年10月16日に東京都米穀小売商業組合様で講演をさせていただきました。テーマは『商売繁盛のためのビジネス心理テクニック』。

#### ■石川県商工会青年部連合会様で講演をさせていただきました。

平成23年10月25日26日に石川県商工会青年部連合会様で講演をさせていただきました。テーマは『コーポレートスローガン作成講座』。

#### ■富山県ICTネット様で講演をさせていただきました。

平成23年11月01日に富山県ICTネット様で講演をさせていただきました。テーマは『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』。

#### ■富山県宅地建物取引業協会青年様で講演をさせていただきました。

平成23年11月01日に富山県宅地建物取引業協会青年様で講演をさせていただきました。テーマは『短所が長所・長所が短所』。

#### ■日本瘦身医学協会大澤グループ様で講演をさせていただきました。

平成23年11月03日に日本瘦身医学協会大澤グループ様で講演をさせていただきました。テーマは『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』。



### 主催者の皆さん、ご参加のみなさん、ありがと～ございます！！

#### ◆北海道から九州まで！全国で好評の酒井とし夫の講演テーマ

- ①『お金をかけずに売上げを伸ばす！7つの広告宣伝・販促ノウハウ』
- ②『心理マーケティング～心理学を取り入れて売上げをぐんぐん伸ばす方法～』
- ③『10倍売れるキャッチコピーと広告文章がスラスラ書けるセミナー』
- ④『短所が長所・長所が短所 ～病院のベッドで分かった失敗と成功の要因～』
- ⑤『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』
- ⑥『会社やお店のコーポレートスローガンを作ってピカピカに輝く会社になろう！』
- ⑦『文才が無くても書ける！売れるPOPコピーの書き方入門』 他

酒井とし夫の商売繁盛講演会チラシ・DVD・資料を無料でお届けしています。  
ご希望の方は下記宛にお申し出ください。3日以内にお届けします。



【最新ニュース】酒井とし夫の新刊本が2012年1月末店頭販売開始予定です！

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