

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

『モテるコツ』

ある心理学実験で被験者は3人の美しい女性A子さん、B子さん、C子さんを順番にデートに誘うように命じられます。

デートに誘われたAさんはこう答えます。

「OK、いいわよ。」

デートに誘われたBさんはこう答えます。

「予定が入っているの。でも、あなたの頼みだから何とかするわ。OKよ。」

デートに誘われたCさんはこう答えます。

「ダメ。NO！」



さて、被験者が最も好感を抱いたのはA子さんでしょうか？B子さんでしょうか？

それともC子さんでしょうか？・・・実験の結果、一番好感を持たれた女性はBさんでした。

Bさんはデートに誘われて最初は断ります。この断りによって男性は自分の欲求（デートしたい！）を抑えなくてはならなくなりました。その欲求は断られたことによって出口がなくなってしまう。ところが次の瞬間に「OK」が出たことによって出口がなく溜まりに溜まった欲求が一挙に放出されます。

この瞬間を人は快感と感じるのです。これは仕事でも応用できますね。お客さんからお願いごとをされたら、すぐに「OK！！」と言うのではなく、**一度、ためらう、躊躇する、拒絶して、相手の欲求を留めてから、OKサインを出す**のです。

「来週の水曜までに納品できないかな？」

「ちょっと無理ですね。・・・でも、佐藤さんのお願いだから何とかします。」

「もう少し安くならない？」

「これ以上は無理です。・・・でも、田中さんのご希望なので何とかしましょう。」

「明日までに企画書書いてよ。」

「仕事が詰まっていてできません。・・・でも、課長のためなら頑張ります！」

簡単なテクニックですが、相手の好意を得るには有効です。

■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

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

『まぐれですよ!』

何か出来事があると、人は次の要素に原因を見出そうとする傾向があります。

「1.能力 2.努力 3.難易度 4.運」

たとえばあなたがある仕事を受注したとします。

その時に私達は次のように原因を考えるのです。

- 1.能力＝彼はプレゼン能力が高いから仕事が受注できたのだ。
- 2.努力＝彼はクライアントに何度も通い詰めていたからね。
- 3.難易度＝この仕事は誰がやっても通った企画さ。
- 4.運＝たまたまだよ。ラッキーなヤツなんだよ。



そして、当事者は成功の原因を1の能力や2の努力に求めようとします。しかし、同僚や関係者は3や4にその原因を求める傾向があるのです。反対にあなたが仕事の受注に失敗した場合には逆のことが起こります。つまり、失敗した場合にはあなたは3や4に原因を求めて「今回はもともとウチの会社で受注するにはレベルが高すぎたんだ」「競合が今回はうまくやったな。オレはツイてなかった。」と考えることが多くなります。一方、周囲の人は「アイツは力がないな。」とか「努力が足りないんじゃないか。」といったことに原因を求めるのです。

ということはあなたの部下やスタッフが何か仕事で成功した時に「いや～、今回はまぐれですよ」と謙遜した場合には、本心では自分の能力や努力の賜物だと思っていることが多いわけですから、間違っても「運がいいなあ。お前は!」と相づちを打ってはいけないわけです。これでは間違いなく相手に嫌われてしまいます。100%まぐれだったとしても「あなたの努力の賜物だよ」と相手の能力や努力を認めてあげた方が相手は喜び、今後も円滑なコミュニケーションが取れる確率が高くなります。

そして、失敗した場合には「今回はツイてなかったな。あと一工夫すればうまく行ったはずだよ。」といったように運やほんのちょっとの努力の差だったことを含めた慰めの言葉をかけると良いですね。

ちょっとした人の心理を理解して、コミュニケーションを図ることは商売やビジネスに結構役立つものです。



■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』他

☆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

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。

■『この事実を目を通すまで〇〇に入らないでください。』

このパターンのキャッチコピーも応用しやすいコピーパターンです。
例えば、



- 「この事実を目を通すまでエステには通わないでください。」
- 「この事実を目を通すまでリフォーム工事には入らないでください。」
- 「この事実を目を通すまで学習塾には通わないでください。」

といったキャッチコピーで読み手の興味を引き、その後、一般的なエステやリフォーム会社、学習塾を選ぶ場合に失敗しがちな点を説明します。そして、その後、上手な選び方のポイントを説明します。もちろん、最終的には自社の商品やサービスはそれまでに説明した失敗しがちな点をフォローし、ポイントをカバーしているものであることを説明することになります。

■『〇〇の撮り方A to Z』

私は以前、「スキー用具の手入れの仕方」というサイトにアクセスしてメンテナンスの仕方を調べました。そして、解説を読んだ後にそのページからリンク設定されていたサイトでメンテナンス用品を購入したことがあります。この流れはあなたの会社やお店でも使えますね。

例えば

- 「入学式の写真の撮り方のコツ」
- 「かわいいお孫さんの上手な撮り方 A to Z」

といった情報を提供して、その撮影に必要な機材やサービスを紹介すればよいわけです。「売る」のではなく「教えて」から「売れる」という流れを作ることがコツです。



■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』他
☆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。

■眼鏡専門店ボランタリーチェーン Prime21様で講演。

平成24年1月24日に船井総合研究所様よりご依頼を頂き眼鏡専門店ボランタリーチェーン Prime21様で講演をさせて頂きました。場所は東京ドームホテル。テーマは『小さな会社やお店の心理マーケティング』でした。



■熊日経営セミナー事務局様で講演。

平成24年1月27日に熊本県の熊日経営セミナー事務局様で講演をさせて頂きました。講演の合間に訪れた熊本城がとても荘厳で綺麗で感動！テーマは『小さな会社やお店の心理マーケティング』でした。



■中部飼料株式会社 志布志工場様で講演。

平成24年1月30日に中部飼料株式会社志布志工場様で講演をさせて頂きました。テーマは『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～』講演の合間に桜島に渡り叫びの肖像を訪れて感激！！そして、モクモクと噴煙を上げる桜島の雄大さに2時間も見とれていました。



**主催者の皆さん、ご参加のみなさん、
ありがとうございます！！**



◆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』
- ⑧『200人の人前でもあがらずに話す法』

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。

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。

☆新刊本が発売開始！アマゾン書店マーケティング部門第一位獲得！！→

**3倍売上げが
販促のコツ48！**

効果が出ない
予算ゼロでも
効果が出ると出る

酒井とし夫

ツイッター・ブログ・ホームページ
活用法一挙公開！

言葉が強い、知識がないとあきらめていませんか？
酒井とし夫のノウハウを、できることはまだまだあります。

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

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