

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

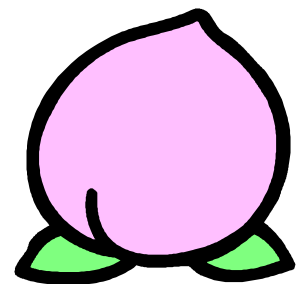


こんにちは、酒井とし夫です。東日本大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

『桃太郎』

子どもの頃、「昔、昔、あるところにおじいさんとおばあさんが居ました。ある日、おじいさんは山に芝刈りに、おばあさんは川へ洗濯に行きました。すると川の上流から大きな大きな桃がどんぶらこどんぶらこと流れてきました・・・。」という物語を聞きながら 自然と「おじいさん、おばあさんを大事にしよう。正義の心を持とう。」というメッセージを受け入れるようになりました。



子供の頃、困難に耐えながら夢を実現するアニメの主人公を応援しながら、目標に向かう努力の大切さを学びました。

でも、もし、親や先生に面と向かって「おじいさん、おばあさんを大事にしないで。努力しないで。」と言われたら素直に受け入れることができたでしょうか。実は、ここに人を説得するコツが隠されています。

人は「物語」が好きで、「物語」に集中しやすく、「物語」に共感しやすく、「物語」に説得されやすいのです。

だから、有名社長の創業当時の開発秘話や苦労話が本になり多くの人の共感を得るわけです。少し前に人気だったNHKのプロジェクトXもそうですね。開発秘話や苦労話の物語の中でその人の思いや、メッセージが発せられると、その人に好意を抱き、共感し、納得する人が増えます。

ということは、あなたも自分のことをサイトやブログのプロフィールページや、小冊子、営業資料で「物語」にすると、あなたに好意を抱き、共感する人が現れる可能性が高くなるわけです。サイト上に詳細な開発秘話を書いて置くのも良いですし、お店のテーブルの上に「創業苦労話」を置いておいても良いです。実際に私の近所の喫茶店には「創業苦労話」の小冊子が置いてありました。来店者に自分やスタッフの半生をA4にまとめて渡している美容室もあります。名刺の裏に簡単な半生を書いている人もいます。

人は会社概要といった「資料」では感動しないけれど、創業秘話のような「物語」には感動し、共感します。あなたも「自分の物語」を書いてみてはいかが？

■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『予算がゼロでも効果がすぐ出る売り上げが3倍上がる！販促のコツ48』『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』 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

『子供が喜ぶアニメキャラ』

地元で人気のイタリアンレストランに入った時のこと。
休日だったせいか店内には子供連れの家族が目立ちました。

このお店は注文を受けてからピザを焼き始め、パスタをゆで始めます。
だから、料理が出てくるまで時間がかかります。普通、料理が出てくる時間が長いと子供は飽きてきて騒ぎ始めますが、このお店は静かです。

その理由は「アニメキャラの塗り絵」です。スタッフがオーダーを取りながら、テーブルに子どもたちのためにアニメキャラクターの線画が描かれた塗り絵台紙を持ってきてくれるのです。(右の写真参照)



パスタとピザが出来上がるまで結構時間がかかりますが、子どもは塗り絵をしているのは飽きない。飽きないので騒がない。騒がないので他のお客さんも気にならない。

だから親も安心！そのため子供連れが多くなる・・・そして、お店はテーブル単価が上がる、ということになります。子どもが喜ぶアニメキャラは大人もお店も喜ぶというわけです。これはいいアイデアですね。

将を射んと欲すればまず馬を射よ。

親を射んと欲すればまず子を射よ。
主人を射んと欲すればまず奥さんを射よ。
担当者を射んと欲すればまずその上司を射よ。

ビジネスや商売ではターゲットの明確化とともに、そのターゲットに影響を与える存在は誰なのかを意識する必要があります。

ターゲットとターゲットに影響を与える存在の両者に満足してもらえることができ初めて、リピート・再来店が生まれるケースは多いものです。

■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『予算がゼロでも効果がすぐ出る売り上げが3倍上がる！販促のコツ48』『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』 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。

■『次の質問のうち正しく答えられるのはいくつですか？』

人はクイズとか質問が好きです。そのためネットの大手ポータルサイト・ヤフーのトップページにもこのようなクイズ・質問形式のキャッチコピーがよく掲出されています。



もちろん、大抵の場合、クイズに答えていくと最終的にはスポンサー企業の商品紹介ページにたどり着きます。しかし、最初から商品の広告が掲出されていたらきっとクリックする人の数は少ないはず。

文章は最初の1/4を読むと、最後まで読む確率が高くなると言われます。だから、クイズや質問に答え始めた人の多くはスポンサーの商品ページまで読み進むことになります。そして、最終ページまで読んだ人の中から購入者が生まれることになります。

■『〇〇のあなたに朗報』

「腰痛のあなたに朗報。」
「来年、出産を控えているあなたに朗報。」
「5月に海外旅行を予定しているあなたに朗報。」

というキャッチコピーを目にしたら腰痛の人、出産を控えている人、海外旅行を計画している人は「おっ、なんだ!？」と思いますよね。読み手に「おっ!？」と思わせることができればそのキャッチコピーは上手なコピーです。ターゲットが明確であれば、このように読み手に関心を抱いてもらうコピーの作成が容易になります。つまり、良いコピー作成のためにはライティングテクニックよりもターゲティングの明確化の方が重要だということです。



■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『予算がゼロでも効果がすぐ出る売り上げが3倍上がる! 販促のコツ48』『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』 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！！

■最近の酒井とし夫はこんな活動をしています。

■和歌山県新宮商工会議所様で講演。

平成24年2月14日に新宮商工会議所様よりご依頼を頂き講演をさせて頂きました。テーマは『2時間で分かる！10倍売れるキャッチコピーがスラスラ書けるセミナー』講演後には熊野三山やお灯明祭り有名な神倉神社にも参拝。感激！ご利益あるぞ～！！



■社団法人新潟森林公社様で講演。

平成24年2月21日に社団法人新潟森林公社様で講演をさせて頂きました。テーマは『小さな会社やお店の売上げを伸ばす！心理マーケティング』。林業従事者の方にも熱心に聴講頂き、アンケート結果もとても好評でウレシキッタです。



■和歌山県新宮商工会議所様で講演 その2。

平成24年2月23日に新宮商工会議所様で講演をさせて頂きました。テーマは『無料でできる！効果的な集客のコツはネットツールにあり！～ツイッター、ブログ、メルマガ、サイトの活用～』講演後の懇親会も大いに盛り上がりしました。新宮のみなさんは非常にオープンでフレンドリーで楽しかったです。新宮のみなさんありがと～！



■京都府京丹後市商工会様で講演。

平成24年2月27日に京丹後市商工会様で講演をさせて頂きました。テーマは『10倍売れるキャッチコピーがスラスラ書けるようになるセミナー』。実習も熱心に取り組んでいただきありがとうございます。去年はPOPデザインを学び今回はライティングを学んだのでこれで良いPOPが作れます！



◆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『200人の人前でもあがらずに話す法』 他

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！！→
☆GWに酒井がNLP心理学の資格を取得します。交渉、接客、社内コミュニケーションをテーマにした講演を企画中です。どうぞ期待！！

3倍売上げが
販促のコツが48！

予算ゼロでも
効果がすぐ出る
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！

本業がない、知識がないと売れません。でも、たったこれだけのノウハウで、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