

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



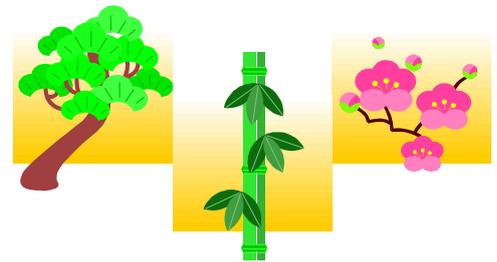
こんにちは、酒井とし夫です。東日本大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

## ■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

### 『コントロールの錯覚』

「これがお薦めです。」  
と店員に勧められて買った商品と、

「どちらもお薦めですが、AとBどちらがよろしいですか。」  
と言われて買った商品の場合、後者の勧めで購入した商品に人はより高い価値を感じます。



飲食店には「松・竹・梅」のお品書きがあります。「特上・上・並」もありますよね。

広告代理店はプレゼンテーションでは通常は3案の企画を提示します。結婚式場では複数の披露宴のプランが用意されています。

どれもお客に選択権を与えるためです。そして人間は自分で選んだものに価値を見出す傾向があります。これを**コントロールの錯覚**と言います。

ナンバーズは自分で数字を選択できる宝くじですが、自分で数字を選んだ方が当たりやすいように錯覚します。これもコントロールの錯覚です。

これをビジネスに応用した場合には商品選択肢は複数用意するということになります。商品は商品アイテム、価格帯別、単体とセットの組み合わせ等で複数の選択肢を提示してあげることです。

そして複数の選択肢の数は「3」が基本。

これは昔からの商慣習や経験則的なものだと思いますが、3つ以上の選択肢が存在すると、お客の心の中に選択への「迷い」が生ずるようです。

だから世の中には「松・竹・梅」「特上・上・並」「大・中・小」といった3種の選択肢が多く存在するのでしょう。

あなたもお客さんに提案を行う場合には3つの選択肢を用意しましょう。

**■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『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](mailto:info@middleage.jp)

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県余吾市田海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

### 『興味を持たせる究極の方法』

移動中の新幹線車内でのこと。2人の売り子さん（車内販売員）がいました。

1人は20代の女性。もう一人は50代位の女性です。20代の売り子さんはこう言ってワゴン車を押していました。  
「お弁当に冷たいお飲み物いかがですかあ。」

50代と思われる売り子さんは

「お弁当に冷たいお飲み物いかがですか。」  
と言った後にあるひと言を付け加えていました。私はその一言を聞いてさすがベテランだなあ！！と感心したのです。彼女はお客様の購買意識をよく理解しています。さて、そのある一言とは何でしょう……それは、次号で！！（乞うご期待）

「え〜っ！！！！！！」と思ったでしょ。その売り子さんのあるひと言が気になったでしょ。なぜ、気になるのか？……それは人には次のような心理があるからです。

**「人は完了した作業のことはすぐに忘れる。しかし、未完了の作業のことは気になって忘れられない。」**  
これをツァイガルニク効果と言います。

簡単に言うと話の途中で「続きは後日・・・」とか「パート2に続く・・・」といったように情報の公開を未完成にすると人は興味を持ちやすい、ということです。よくTVドラマや映画で使われるテクニックですね。これを広告コピーで応用したものが次のようなテクニックになります。

封書に「大切なあなたに特別な情報」と書かれていたので開封し、手紙や同封のチラシを読みます。そして、手紙やチラシの最後にこう書かれています。

「さらに詳細な情報はこちらのサイトへ。」

「さらに詳しい情報をお知りになりたい方はお電話でお問い合わせください。」

こうして「未完了の作業」に興味を持ち、そのことが気になった人はサイトにアクセスをしたり電話をかけるわけです。



■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](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

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。

### ■『3月20日までにあなたも携帯サイトで副業ができるようになります。』



あなたは次のコピーのどちらにより興味を引かれますか？

「携帯サイトであなたも副業ができるようになります。」

「3月20日までにあなたも携帯サイトで副業ができるようになります。」

2つの違いは日付の有無です。日付が入っているだけで、そのキャッチコピーは目を引き、興味が湧いてきますよね。また、最終期限を明示しておけば、その日付から逆算して、「今すぐにスタート」しなければならない理由も生まれます。

日付が入っているから目を引き、さらに理由ができる、そして理由があると人は行動に至りやすいのです。

### ■『お叱りのお電話をいただきました。』

このキャッチコピーは新聞広告で眼にしたものですが、思わず本文を読んでしまいました。通常、広告では「良いこと」しか書かれていません。だからこのような「マイナス表現」のコピーはよく目立ちます。

「『いいかげんにしろ!』との電話を頂きました。」

「お叱りのお手紙が届きました。」

「がっかりした、と言われたのです。」

こんなコピーを広告で見かけたら気になりますよね。周囲が「良いことしか言わない」のであれば、自社は「マイナス表現」で目立つ、というのも立派な差別化です。



■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](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！！

### ■最近の酒井とし夫はこんな活動をしています。

#### ■ 京都府向日市商工会様で講演。

平成24年3月1日に京都府向日市商工会様よりご依頼を頂き講演をさせて頂きました。テーマは『低予算で売上直結！7つの集客・販促術』。



#### ■ 北大阪商工会議所様で講演。

平成24年3月16日に着た大阪商工会議所様で講演をさせて頂きました。テーマは『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』。



#### ■ 株式会社鹿島ショッピングセンター様で講演。

平成24年3月22日に福島県株式会社鹿島ショッピングセンター様で講演をさせて頂きました。テーマは『商売心理学』。



#### ■ 東京都米穀小売商業組合 目黒支部様で講演。

平成24年3月25日に東京都米穀小売商業組合 目黒支部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心理マーケティング』。

#### ■ ひたちなか商工会議所様で講演。

平成24年3月28日に茨城県ひたちなか商工会議所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と広告文章がスラスラ書ける』。

講師としてお招きを頂いた主催者の皆さん、そしてご参加のみなさん、ありがとうございました！！

### ◆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!**

効果が出やすい  
予算ゼロでも  
出せる

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、知識がないと売れ残っています。そんな人が  
もったいないコストとアイデアで、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](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