

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

『お客さんが喜ぶ言葉』

人が一番「耳馴染みのいい言葉」って何だと思いませんか？
つまり、あなたがその言葉を聞くと「馴染みやすい」「気持ちが良くなる」「嬉しい」という感情が湧く言葉です。

それは何だと思いませんか？それは、**自分の名前です**。自分の名前と言うのはその人の人生の中で、最も多く耳にしている言葉です。だから、最も耳馴染みがいい。

そのため、会話の途中で相手の名前を言うようにするとコミュニケーションが円滑になるわけです。
ということは、右の写真のようなことをされると人は嬉しいということです。

左端のお酒のラベルに私の名前が書いてあります。
「特別本醸造 酒井とし夫」

ある方に頂いたのですが、単純に嬉しいわけです。冷静に自分の心を分析するとお酒を頂いたのが嬉しいのではなく自分の名前が書かれているから嬉しいのだと分かります。人は自分の名前には愛着があるのです。

人が一番関心があるのは「自分」。
人が一番好きなのは「自分」。
人が一番大事にしているのは「自分」です。
お客さんも同じです。あなたのお客さんが一番関心があるのは「自分」です。
だから、名刺交換をしたらすぐに名前を覚えて、口に出しましょう。

「素敵なお名前ですね。」と褒めてあげましょう。
お客さんと話をする時には名前で呼んであげましょう。会話の途中で相手の名前を呼びましょう。
商品や手紙、ハガキ、メール、FAXには名前を書いてあげましょう。
誰でも自分の名前が一番耳馴染み、目馴染みがいいのですから。



■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 新潟県余川市田海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

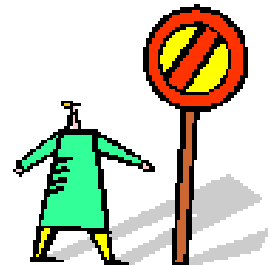


こんにちは、酒井とし夫です。東日本大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

『今日の記事は読まないで下さい』

「今日の記事は読まないでください！」
・・・と、書いてあると「何で？」と思い、不思議といつもより読みたくなりませんか？



「人間には断られたり、禁止されると、逆にその対象に対して興味が湧く」という性質があります。
旅館の予約をしようと電話をしたところ
「あいにく満室となっております。予約出来ません。」
と言われると、なぜかその旅館が急に良く思えてきて、無性に悔しくなります。

「この箱の中を見てはいけません。」と言われて、なぜか無性に見たくなくなったことはありませんか？
「絶対にそこへ行ってはいけません。」と言われて、行きたくなくなったことはありませんか？
「食べてはいけません。」と言われて、なぜか食べたくなくなった経験はありませんか？

このように人には拒絶や禁止をすることによりかえって「その行動をとりたくなる」という**天邪鬼（あまのじゃく）的**心理が働くのです。

こういった人間心理を理解しているコピーライターは『まだ申込をしないでください。』とか『お願いですから買わないで下さい。』といった表現を使い、逆説的に人の購買意欲を刺激します。

また、小売店を経営されている方は試しに『お一人様3個以上は買わないで下さい。』とPOPに書いてみてください。必ず「4個、5個と欲しい」という人が現れます。

この禁止法は頻繁に使うと効果が薄れますが、ポイント的にセールストークや広告で使用すると意外と効果があります。

このノウハウに興味を持ったあなたは絶対に試さないでくださいね！

■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

『大切なお子さんのために』

「家族のためにテクニックとは説得者が、相手だけでなく、むしろその夫、妻、子ども、家族などに利益があることを強調して説得する方法である。この方法も筆者と説得問題研究会が宗教カルトや悪徳商法団体の説得、勧誘の手口を調査している過程で発見し、命名したものである。」

上記は「説得と影響」(榊博文著/ブレーン出版)より引用したのですが、これはビジネスでよく見かけるセールステクニックですね。



「大切なお子さんのためにも。お父さん！頑張らなうよ。」

「かわいいお孫さんがきくと喜びますよ。」

「あなたの決断に奥さんはきくと感謝します。」

「きくと社員の皆さんも社長さんに感謝するはずです。」

といったセールストークで商品やサービスの購入を促す場合がこれに当たります。

つまり、商品やサービスの購入がその人本人にとってメリットがあることを説明するのではなく、**子供や孫、家族のためになるということ**を訴求するのです。

特に高額な商品やサービスへの申込みをする場合には、自分にとってだけのメリットがあると、後ろめたさが伴うものですが、

「これは大切な子どもの将来のために役立つのだ。」

「きくと孫が喜んでくれる。それなら安いものだ。」

「このサービスに申し込むことは家族のためにも良いことなんだ。」

「社員のためになる。」

という大義名分ができると行動が起こしやすいくということだ。

人は理由と正当性があると動きやすいのです。

人の心理を理解していると効果的なセールストークやコピーライティングに役立ちますね。



■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

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。

■高岡商工会議所 女性会様で講演。

平成24年4月11日に富山県高岡商工会議所女性会様で講演をさせていただきました。テーマは『商売心理学』。



■福生青年会議所様で講演。

平成24年4月12日に東京都福生青年会議所様で講演をさせていただきました。テーマは『商売に活かす心理学』。

■超ブレイク塾様で講演。

平成24年4月13日に東京都超ブレイク塾様で講演をさせていただきました。テーマは『商売心理学』。そしてパネルディスカッションにも参加。



■小千谷商工会議所 女性会様で講演。

平成24年4月19日に新潟県小千谷商工会議所 女性会様で講演をさせていただきました。テーマは『小さな会社やお店の心理マーケティング』。



お招き頂いた主催者の皆様、ご参加の皆様、ありがとうございます！！

【ニュース】酒井とし夫の新しい講演テーマ登場！

酒井とし夫が米国 NLP 協会認定プラクティショナー資格を取得しました。NLP は日本語では神経言語プログラミングと呼ばれ「人間関係を良好にし、ビジネスを成功に導き、人生の目標実現に大いに役立つ体系的で実践的な心理学」です。クリントン元大統領やテニスのアンドレ・アガシ選手等世界的な著名人も活用しているスキルです。資格取得を機に新しい講演テーマを開発しました。

☆新講演テーマ☆

「お客さんに好かれて感謝されて売り上げがアップする！ビジネス心理学」

マーケティングと心理学と NLP の要素と心理実習を含めたセミナーとなります。明日からすぐに仕事やご商売、接客、コピーライティング、セールストーク、プレゼン、人間関係の改善、モチベーションアップ、目標実現に役立つ実践的な内容です。
(講演時間2～3時間) ぜひ、ご用命頂きビジネス、目標実現にお役立てください。



◆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』他多数
- 酒井とし夫の講演会資料を無料でお届けしています。ご希望の方は下記まで！

☆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！

効果が出ても
予算ゼロでも
売上げが
上がる
48！

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！
本書は、読者が実践できるような、具体的なノウハウを、
わかりやすく、そして、最新のマーケティング情報を、
盛り込んで、お届けいたします。

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

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