

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

### 『96%が泣いた』

みなさんがお読み頂いているこの記事は毎月たくさんの方にお読み頂いています。ありがとうございます。・・・さて、さてこういう書き方ってあまりピンときませんよね。なんか中途半端な感じがして、文章が適当な感じがします。

それではこういう書き方はどうでしょうか？

**「この記事は毎月 1, 657 人の方にお読み頂いています。あなたはその 1 人です。いつも読んでくれてありがとうございます。」**

俄然、リアル感が出てきて、文章が生きてきますよね。数字やちょっとした一言を加えるだけで文章って生きてきます。

だから、写真のようなPOPを目にすると心を動かされ、目が引き寄せられるわけです。

『読んだ人の96%が泣いた』

このPOPのコピーが単に

「東京ディズニーランドの感動ストーリー33編」

だけだったらあまり私の関心を引かなかったはずですよ。

ということは自社（自店）のトーク、コピーでも

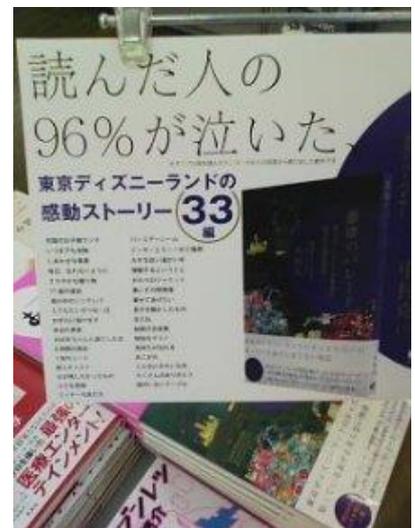
「みなさんが満足されています。」

「多くの方が購入されています。」

「たくさんの方にお問い合わせを頂いています。」

なんて言っても、書いてあっても受け手はあまりピンときておらず、中途半端な感じがしているということです。

商売では言葉って本当に大切。だから、上記のように目を引かれたコピーを街中で見つけたらメモする、写メする、メールで送っておく、ファイルすると後々で自社のセールストークやコピーで応用できます。



■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『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

### 『今日はオマケで』

有名な通販会社の社長さんがTVで「今日、ご紹介するのはこのデジタルカメラです。この高性能カメラがなんと消費税込みで〇〇円！！」という説明がありますよね。

そして、「さらに今日はプリンターも付けちゃいます。」「また今回だけ特別に送料は当社で負担します。」「さらにさらになんと今回は金利手数料が無料！」「さらに・・・」とどんどんオマケが追加されることがあります。



さて、あなたに質問です。このオマケの説明は商品説明の前がいいのか、それとも商品説明の後がいいのでしょうか？

答・・・**商品説明の後**の方がいいのです。

これを心理学ではザッツ・ノット・オールと言います。（「これで終わりじゃないよ。まだあるよ」という意味ですね。）人は後からオマケの説明を受けたほうがよりお得に感じる傾向があるのです。

だから、「今日はプリンターが付いて、送料、金利手数料も無料です。これだけお得な特典が付いたデジタルカメラが〇〇円です。」と説明するよりも、冒頭に紹介したように最初に商品を説明し、その後にオマケをどんどん追加してゆく方が効果が高いのです。

あなたも仕事で交渉やプレゼンテーションを行う際には、キャンペーン特典、割引、オマケは商品やサービスの説明を行った後で紹介しましょう。きっと、お客さんは心を動かされるはずですよ。

■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

### 『身近な例えと分割』

ある保険会社のCMで保険料の説明をする際に、  
「1日あたりわずか\*\*\*円」  
という説明を行っていました。

「この商品は10年間で48万円です！」と言われると高い感じがしますが、「1日あたり134円です。」と言われると安い感じがします。

でも  
「134円×30日×12ヶ月×10年」  
だと  
「48万2400円」  
になりますので同じ商品金額です。



このように  
「1日たった\*\*円です。コーヒー1杯分で必要な保証が・・・」とか「月々わずか\*\*円です。飲み会をたった一回我慢すれば、生涯の資産が手に入るのです。」といった説明が広告でもしばしば見受けられます。

人間は日常的な具体例で説明されると、その瞬間に見込み客の頭の中で自分の生活シーンが想像され、その瞬間に今説明されていることが自分の問題として認識され始めます。

そして最初は無理だと思っていた高価な金額も分割して示されると「そのくらいなら何とかなるかもしれないなあ。たったコーヒー1杯だもんなあ。」と考える人が出てきます。

そうすると商品の購入を自分自身の問題として考え始め、自分にも出来るかもしれない、という判断が出てきます。これが購入に至る流れを作るのです。  
このように高額商品を分割計算し、その金額を身近な具体例で比較させる広告、セールス手法が「身近な例え」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。

### ■ 西川リビング株式会社様で講演

講演タイトル『お金をかけずに売上げを伸ばす！7つの販促ノウハウ』  
日時：平成 24 年 6 月 5 日 場所：大阪産業創造会館  
講演会参加者数：約 100 名



### ■ 西川リビング株式会社様で個別コンサルティング

西川リビング OT21 会メンバー 6 社様に個別コンサルティングを実施。  
日時：平成 24 年 6 月 6 日 場所：西川リビング株式会社本社



### ■ 本田会計事務所様で講演

講演タイトル『商売繁盛のためのビジネス心理学』  
日時：平成 24 年 6 月 28 日 場所：ホテルグランミラージュ  
講演会参加者数：約 140 名



### ■ 新潟経済社会リサーチセンター様 月報寄稿

一般財団法人新潟経済社会リサーチセンター発行機関紙  
『にいがたの現在・未来 ~センター月報』にて「酒井とし夫の街で  
みつけた商売繁盛のヒント」掲載

## 【ニュース】酒井とし夫の新しいセミナー・研修テーマ登場！

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や経営者も活用しているスキルです。さらに米国 NLP 協会認定ビジネスマスターとコーチングの資格も取得に向けて履修中です。これを機に新しい講演テーマや実習形式セミナー、社員・店長研修カリキュラムも開発しました。詳細は同封資料をご覧ください。

### ▼新テーマのセミナー・研修

「お客さんに好かれて感謝されて売上げがアップする！ビジネス心理学 入門」  
「お客さんに好かれて感謝されて売上げがアップする！ビジネス心理学 実践」  
「酒井とし夫の企業・店舗研修」

### ◆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

■酒井とし夫の新刊本はアマゾン書店マーケティング部門第一位獲得！！→

※酒井とし夫の講演会・セミナー・研修のお申し込みは下記までどうぞ！

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