

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

『想定的略奪感』

あなたは「ちくしょ〜、何であいつが持っているのに、俺は持っていないんだ！」という感情を抱いたことがありますか？これを利己的な想定的略奪感と言います。

想定的略奪感は次のような場合に生じます。

「(1) 個人がある事物Aを望んでいる。(2) 他者がAを手に入れているのを知る。(3) 自分にもAを手に入れる資格があると感じる。(4) Aを手に入れることは不可能ではないと考える。(5) 自分がそれを手にしていないのは自分が悪いからだと思えない。という条件が揃った時である。」

(参照「社会心理学キーワード」)

だから、例えばあなたが金融商品や資産形成のアドバイスを行っていたとして、「これらの金融商品はオススメです。」「資産形成のアドバイスをします。」という説明ではなく、次のようにすると相手の心理の中に想定的略奪感が生じる可能性があります。



「あなたは幸せになりたくないですか。実はあなたと同世代である40歳代の平均年収は****円、持ち家保有率は**パーセントです。その資産価値は平均***千万円です。これは***総研が発表している統計データです。もし、今のあなたにこれだけの資産が無いとしても、これから3年であなたが今より年収を上げて、マイホームを手に入れることは不可能ではありません。

毎日毎日会社のために真面目に働き、家族のために心身をすり減らして働いているあなたこそが幸せを手に入れるべきなのです。もしあなたが経済的な幸せを手に入れたいと願うなら、それを実現するポイントが戦略的な資産計画にあるのです。ぜひ、今日から資産形成を目指しませんか。」

このような説明であれば「(1) 個人がある事物Aを望んでいる。(2) 他者がAを手に入れているのを知る。(3) 自分にもAを手に入れる資格があると感じる。(4) Aを手に入れることは不可能ではないと考える。(5) 自分がそれを手にしていないのは自分が悪いからだと思えない。という条件が揃った時である。」

といった流れでの誘導になっていますので強い行動動機が生まれやすくなります。

セールストークや広告コピーの作成時に応用して利用してみてください。

きっと、その効果を実感できるはずですよ。



■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

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

『理由があると動きやすい』

「10万円の商品が今日は特別に3万円です。」と言われると、買い手には「不良品じゃないのか?」「何か怪しいなあ。」という心理が生まれます。

しかし、自分が売る側に立った時には「安いよ!安いよ!お買い得だよー。」と連呼している人がいます。これでは買い手の心をつかむことはできません。人間には「何故そうなのかを説明する理由」が必要なのです。

「本来10万円の商品ですが、ワン・シーズン型落ちの商品です。決算前なので格安で販売します。」

「来月店舗改装なので赤字覚悟で処分します。現品お持ち帰りという条件で今日は3万円で売ります。ただし、3台限りです。」

・・・などと理由をつけると納得する人が出てきます。このように、もしあなたの商品やサービスが安いのなら、何故安いのかの理由を説明することが必要です。

実は心理学の実験からも人は理由がある方が相手の言うことを受け入れやすい傾向があることが分かっています。コピー機の順番待ちの列の先頭へ行きこう言います。

「すみません、先にコピーをとらせてもらえませんか?」
この時の承諾率は60%。

そして、
「すみません、急いでいるので先にコピーをとらせてもらえませんか?」
というように理由を付け足したときの承諾率は94%にまで上がったのです。

人間は理由があると相手の言い分を受け入れやすいし、動きやすいわけです。さて、あなたのセールストークには理由が含まれているでしょうか?



■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

『自己開示』

「実は私は子どもの頃にこんな体験をしたことがあります・・・」
「最近こんなことで悩んでまして・・・」
「趣味でこんなことをやっているのですが・・・」
といった話をして、取引先の相手と仲良くなった経験がありませんか？

このように自分自身に関する個人的な話や自分の内面的な話をすることを**自己開示**といいます。

この自己開示はお互いの親密度を増す効果があることが分かっています。あなたも相手の生い立ちや経歴、個人的な悩みなどを聞くと、なぜか仲良くなることは経験的に理解できると思います。



新聞広告やチラシ、DMでもビジネスの話とは別に、社長やオーナーあるいは担当者個人の生い立ちや失敗談、苦労話などが書かれている場合があります。これも本人が意図しているかどうかは不明ですが、自己開示です。

これにより読み手は相手に対して好感度が上がり、親しみを感じるようになっていきます。ビジネスや商売での心理学的な効果を理解している人は意図的にやっています。

そのため、あなたやスタッフもホームページや営業ツールで自分の生い立ちや失敗談、苦労話などを公開すると見込み客から見たあなたの好感度、信頼性が上がる可能性があります。

実際に私自身もホームページで子どもの頃からの個人的な話を公開していますが、その全てを読んで私に好意を持ってくれる人が結構多くいます。

あなたも、タイミングを見計らって自分から個人的な話や内面的な話を少ししてみてください。相手との距離がぐっと縮まることを実感できますから。

■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。

■新潟県中条町商工会様で講演

講演タイトル『売上が3倍アップする！7つの集客・販促術』

日時：平成24年7月9日 場所：魚太

講演会参加者数：約50名



■新潟県新潟商工会議所様で講演

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07月13日 場所：中央会館

講演会参加者数：約100名



■和歌山県新宮商工会議所様でワークショップ

ワークショップ『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』

日時：平成24年07月19日 場所：新宮商工会議所

講演会参加者数：約30名



■新潟県加藤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 超入門』

日時：平成24年07月23日 場所：加藤会計事務所

講演会参加者数：約30名

【ニュース】酒井とし夫の新しい講演テーマとワークショップテーマ登場！

◆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『商売繁盛のためのビジネス心理学 超入門』 **NEW!!**
- 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『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』
- ④『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

◆社内研修・スタッフ研修で公表の酒井とし夫のワークショップセミナー

- ①『ビジネス心理学 超入門』（約4時間） **NEW!!**
- ②『ビジネス心理学 実践』（約8時間） **NEW!!**
- ③『ビジネス心理学 研修』（全5回） **NEW!!**

◆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！

予算ゼロでも
効果がすぐ出る
売上げが
3倍上がる
の
コツ
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！
半額がはい、効果がないと知らぬ間に売上が
伸びたという口コミがブレイク。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