

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

『11月ですから寒いですよね』

寒くなりましたね。もう11月ですから仕方ありません。今年もあっという間に11月になりましたね。ところで話は全く変わりますが、私は映画が好きです。さて、今年、私は何本の映画を映画館で観たと思いますか？頭に浮かんだ数字を教えてください。

・・・さて、いかがでしょうか？

おそらく「11～12本」と答えた方が多いのではないのでしょうか。当たってますか？実は冒頭で私は「11月ですから・・・」と述べ、「11」という数字を意図的にあなたの頭にインプットしました。だから、無意識ですがあなたは「11」という数字を前提にして、私の質問の回答を探し始めます。これを「アンカー」と言います。

「え～！！本当？そんなのたまたま、偶然だよ」と言う人がいるかもしれません。でも、これも心理学の実験で、人は偶然与えられた「意味のない数字」によって思考が左右されることが確認されています。例えば、右上の値札を見てください。この高級フルーツの盛り合わせは高いと思いますか？安いと思いますか？判断が難しいですよ。

高級フルーツ盛り合わせ
7,000円

それでは右下の値札ではどうでしょう。この場合には割安感が出るはず。左側に書かれている「10,000円」という価格は売り手が勝手に決めた価格です。つまり、この数字自体には「意味がない」のです。「10,000円でも」「8,000円」でも「5,000円」であっても、その数字自体には商品の価値を明確にする「意味はない」のです。

高級フルーツ盛り合わせ
10,000円 → 7,000円

でも、「10,000円」という最初に与えられた数字によって、右側の「7,000円」という数字が割安に感じられます。つまり、人は「意味のない数字」によって思考を左右されるのです。こういった人間心理を知っている人は「交渉」の前に、「通常は100万円ですが・・・」「相場価格としては200万円が妥当ですが・・・」といった話をします。このような何気ない数字は相手の心理に影響を与えるアンカーになりえるのです。

■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。

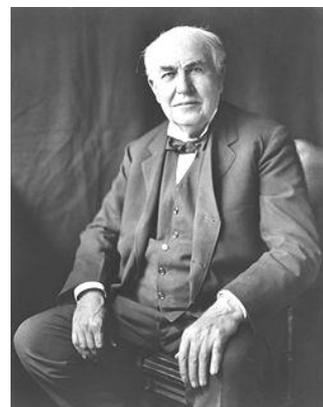
■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

『1%のひらめき』

ある記者が発明王エジソンにインタビューをした時のこと、「エジソン先生！天才とは何でしょう？」

エジソン先生答えて曰く、「天才とは1%のひらめきと99%の汗じゃよ。」

そして、この記者はエジソン先生の言葉を聞き、「そうか！天才と言えども99%の努力をすることが大切なんだな！」と、努力の美德を強調するニュアンスで記事を書き、それを世間に発表してしまいました。



しかし、後年エジソンの語ったところによると本人の真意は「1%のひらめきがなければ99%の努力は無駄である。」ということだったという話があります。有名なお話ですよ。

商売やビジネスでは戦略志向、目的志向はもちろん大切なのですが、やはりアイデアやひらめきも大切です。そのため私の家や職場のあちこちにはメモ帳がぶら下げてあります。使用済みコピー用紙の裏を利用したメモ用紙をわにロクリップで留めて、ひもでつるしてあります。これが家中の至るところにぶら下がっているの「見栄えが悪い」のは確かなのですが、ふっと思い浮かんだ「アイデアやひらめき」が数十万、いや数百万円の利益につながるものが結構あるので家族には許してもらっています。

「おっ！いいアイデアが浮かんだ。よし、覚えておこう」と思っても、私のような凡人は**20分後には42%を忘却し、1時間後には56%を忘却し、翌日には74%を忘却します**。これも有名なエビングハウスの忘却曲線ですね。書かないとね、忘れちゃうんです。人って・・・。

金額に換算して将来の100万円とか1000万円の価値があるアイデアが出ているかもしれないのに忘れるなんてもったいないです。「ひらめきの種」には無限の価値があります。だから、大切に育てたい。そのためには「メモ」という手間が必要です。

■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

『ちょっとした商売繁盛のヒント』

☆ちょっとした商売繁盛のヒント その1

写真はあるファミレスに置いてあったチラシです。

パンケーキを注文すると**チョコレート鉛筆でパンケーキの上に絵が描ける**ようです。これは子どもは喜ぶでしょう。子どもの好きなオムライスやハンバーグ、ハンバーガーを扱っている飲食店では応用できますね。

☆ちょっとした商売繁盛のヒント その2

ある病院の近くにとっても良い店名の薬局を見つけました。その薬局店名は何だと思えますか・・・『**全快堂薬局**』です。この薬局は名前だけで優位性を確立しています。

☆ちょっとした商売繁盛のヒント その3

先週、あるレストランに入った時のこと。スタッフさんがこう言いました。

「お寒い中をお越し頂きありがとうございます。」

しばらくするとスープが運ばれてきました。スタッフさんがこう言いました。

「今日は特に寒いですね。どうぞ温かいスープです。」

しばらくするとサラダが運ばれてきました。そして、スタッフさんはこう言いました。

「新鮮なサラダをお持ちいたしました。サラダがさらにおいしくなるようにお皿も少し冷やしてご用意しております。どうぞお召し上がり下さい。」

そして、パスタが運ばれてきました。スタッフさんはこう言いました。

「お待たせいたしました。美味しさを引き立てるパルメザンチーズをたっぷりかけさせて頂きますね。」

そして、目の前でたっぷりのチーズを振りかけてくれました。このお店はいつもお客さんで一杯です。街中には商売繁盛のアイデア、しかもコストをかけなくても実行できるアイデア、ちょっとしたひとことがたくさんありますね。



■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 有田川商工会様で講演

テーマ『商売心理学』

日時：平成 24 年 10 月 04 日

場所：金屋文化保健センター



■東京都 武蔵野商工会議所様で講演

テーマ『商売心理学』

日時：平成 24 年 10 月 05 日

場所：武蔵野商工会議所 大会議室場所

■埼玉県 本庄民主商工会様で講演

テーマ『商売心理学』

日時：平成 24 年 10 月 14 日

場所：本庄市民文化会館



■新潟県 財団法人にいがた産業創造機構様で研修

研修タイトル『ビジネスコミュニケーション強化塾』第一回目

日時：平成 24 年 10 月 15 日

場所：万代島ビルNICOプラザ会議室



■新潟県 新潟県商工会連合会様で講演

テーマ『お金をかけずに売上を伸ばす！7つの広告宣伝販促ノウハウ』

日時：平成 24 年 10 月 19 日

場所：新潟県商工会館 大会議室

※現在、講演・研修予定を来年 6 月まで依頼を頂いております。

講演・研修をご検討の主催者様はできるだけお早めにご連絡をお願いいたします。

【ニュース】酒井とし夫の新しい講演テーマと研修テーマ新登場！

◆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（約 2 時間）

- 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・スタッフ研修で好評の酒井とし夫の社員、職員、スタッフ研修

- ①『ビジネス心理学 超入門』（3～4時間）NEW!!
- ②『ビジネス心理学 実践』（7～8時間）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！



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