

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

『出張先で見かけた商売繁盛ポスター』

わたしはよくショッピングモールやデパートを見て周り、POPやデザイン、陳列方法、販促ツール等をチェックします。前日もある町に出張に出かけた時に、打ち合わせまでまだ時間があったので近くのショッピングモールを散策していました。

写真はそのショッピングモール内のカルチャー教室の入り口に張られていたポスターです。コピーがいいと思いませんか？

『資格欄が空っぽだと、中身まで空っぽだと思われかねない。』

『資格欄に、普通自動車免許しかない、普通の学生に見えてしまう。』

・・・だから、当カルチャースクールで資格を取っておきましょうね！という訴求方法です。ターゲットはもちろん就活を控えた学生さんです。ターゲットが明確で、ターゲットの悩みをよく理解しています。

少しだけ読み手に不安を与える心理学のフィア・アピールの要素を入れながら、「空っぽ」や「普通」という言葉を上手に使って、ターゲットに「そうだな。資格欄に自動車免許しか書けないと採用されないよなあ・・・。」と思わせることができます。

単に

『資格を取ろう！』

なんていう表現方法よりよほど訴求力があります。

やはり、街中には広告や販促のお手本、アイデア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

『人が動くための理由』

人はなかなか行動しない生き物ですが、人を行動に導くための方法論はいくつかあります。その1つが「理由」の存在です。人は「理由」があると動きやすい。

例えば、友だちがあなたにこう言ったとします。「週末に市内まで行って工具を買ってきて！」週末にドライブ行こうと思っていたあなたは、「週末は予定があるんだ。」と答えるかもしれません。

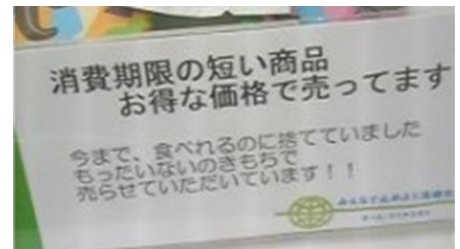
それでは友だちが次のように言ったとしたらどうでしょう。

「足をくじいてしまったようで痛いけど、週末に市内まで行って工具を買ってきて！」これなら週末に友だちの代わりに買い物に行く人がいるはずですよ。心理学実験でも人は「理由」があると動きやすくなる事が証明されています。

だから、安さやお得感を出す場合にも「安い」「お得」だけではなく、理由も必ずつけましょう。

写真はお店で見つけた「理由」です。「消費期限の短い商品 お得な価格で売っています。今まで、食べられるのに捨てていました。もったいないのきもちで売らせていただきます。」

「訳があるから安いんです！突きこんにゃく 通常5cmでカットされる突きこんにゃくが機械の調整不良のため、長さにバラツキが出てしまいました。ただし、味はそのままこの価格！」



理由の有無が人を動かしやすくします。商売人は人の心の理解が不可欠ですね。

■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

『おいしそうなお酒とワイン』

上の写真はある東北の都市の駅前にあるお酒の販売店で見つけたPOPです。地酒コーナーのPOPコピーにはこう書かれていました。

『車窓の風景を眺めながら、地元の酒をちびりちびりと飲んで、電車の旅を楽しみたい人。お酒を買った時に小さなコップをプレゼントしますので遠慮なく申し付けてくださいね!』

電車に乗って次の目的地に向かう観光客の気持ちをよく理解して作られたPOPです。



そして、下の写真はワインコーナー。ここには地元で製造されたワインがたくさん並んでいましたが、私はこの写真のワインをお土産に買いました。たくさんの種類が並ぶ中でどうして私はこのワインを買ったのでしょうか？



写真ではちょっと見づらいますがPOPに『国産ワインコンクール銅賞入賞』と書かれていたからです。地元のワインがたくさん並んでいますが、いったいどれがおいしいのか私には分からない。だって、初めて買うのだから味は分かりませんもの。人は初めて目にする商品は「おいしいから買う」のではなく、「おいしいと思うから買う」のです。

『国産ワインコンクール銅賞入賞』というコピーが私に「おいしいと思わせた」わけです。

このように商品を受賞歴や専門家の推薦といった言葉でコピーを補完すると、「おいしいと思ってもらえる可能性」が上がります。(心理学では権威効果と言います。)

■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

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。

■大阪府 西川リビング株式会社様で講演

テーマ：『商売繁盛ビジネス心理学』

日時：平成 24 年 11 月 7 日

場所：西川リビング株式会社本社



■石川県 鶴来商工会 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 11 月 14 日

場所：鶴来商工会 会議室

■新潟県 豊栄商工会様で講演

テーマ：『小さな会社やお店の心理マーケティング』

日時：平成 24 年 11 月 16 日

主催：新潟県 新潟西商工会青年部、赤塚商工会青年部、
黒崎商工会青年部、豊栄商工会青年部 様

場所：豊栄商工会 会議室



■東京都 日本能率協会マネジメントセンター様で研修

研修タイトル：『売れるキャッチコピーと広告コピーセミナー』

日時：平成 24 年 11 月 19 日

場所：日本能率協会マネジメントセンター 会議室

■新潟県 株式会社ラポート十日町様で講演

テーマ：『小さな会社やお店の心理マーケティング』

日時：平成 24 年 11 月 22 日

場所：株式会社ラポート十日町



※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へ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）

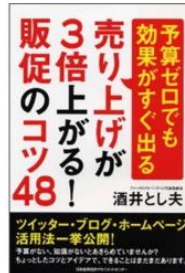
- ①『商売繁盛のためのビジネス心理学 超入門』 NEW!!
- ②『心理マーケティング～心理学を取り入れて売上げをぐんぐん伸ばす方法～』
- ③『お金をかけずに売上げを伸ばす！7つの広告宣伝・販促ノウハウ』
- ④『10倍売れるキャッチコピーと広告文章がスラスラ書けるセミナー』 他

◆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