

売上げアップとビジネスに役立つアイデアとヒントとノウハウが満載!!

沼津から日本を元気にするプロジェクト!

地元の中小企業様向け応援レター

『アイデアがどんどんひらめいた!』と評判のビジネスレターです。

2012.08 号

発行 deep 株式会社 TEL.055-933-5297 FAX.055-957-4914 <http://www.de-ep.jp>

みなさんこんにちわ、deepの深瀬です。

今日は、販売者自ら楽しめる企画をご紹介します。

●以前、ある英会話スクールでは、自動販売機を使った面白い企画を行ないました。

その名も「英語付き自動販売機」。

自販機のボタンを押すと、「とっさに英語で話しかけられた時の会話事例」が印刷されたペットボトル飲料が無料でもらえ、さらに「当たり」が点滅すると、突然、自販機の横から外国人講師が現れ、英語で話しかけてくるというもの。

驚きと共に、とてもユニークな企画が受け、大きな話題を呼びました。

●今、日本は閉塞感に包まれており、「売るためなら手段を選ばず」的な風潮が強くなっています。

しかし、ショッピングはそもそも楽しいもの。

販売者自ら楽しみながら販促活動を行ない、「本当に良い商品」を販売することで、お客に豊かな生活をお届けするべきです。

「英語付き自動販売機」企画のように、しゃれっ気のある企画で、世の中を明るくする。

これも、商人の務めなのではないでしょうか?

あなたも面白企画で楽しみましょう!

今月も元気に応援レターをお届けします!

集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

key word 『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。

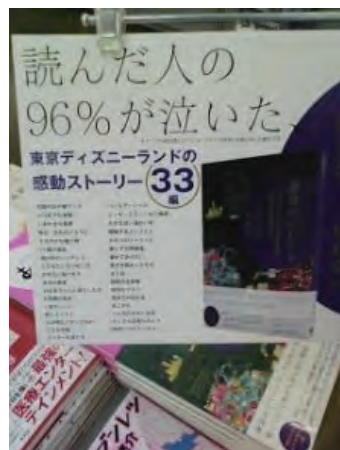
・・・さて、さてこういう書き方ってあまりピンときませんよね。

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。」



➤ 中面に続く

design epoch



deep 株式会社

〒410-0821 静岡県沼津市大平 2874-533

TEL.055-933-5297 FAX.055-957-4914

メール /info@de-ep.jp

<http://www.de-ep.jp>

◆本紙は『深瀬和広』のビジネス情報レターです。

deep 株式会社 代表取締役社長 深瀬和広 (ふかせかずひろ)
年齢: 39歳 血液型: O型 星座: てんびん座
生年月日: 昭和47年10月14日 出身地: 静岡県沼津市大平
好きな言葉: 正直、親切、愉快! 趣味: ゲーム
好きな映画: スターウォーズ・バックトゥザフューチャー・アメコミ映画

プロフィール / 地元沼津に生まれ、小さい頃から絵を描いたり物を作ったりすることが大好きでした。そのため大人になっても、趣味と仕事と一緒にこのクリエイティブデザイナーという仕事を楽しく続けています。デザイン × IT でみなさんにHAPPYを!!



集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

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。

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。

key word 『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なデジタ



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。



key
word

『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杯分だもんなあ。」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。

チョット break 『神様・・・』

仕事に役立つビジネスジョーク

普段は信仰心のまったくない陽子が真夜中に一生懸命に祈っていた。

「明日、目を覚ましたら源氏物語の作者が清少納言でありますように。
神様、どうかよろしくお願いします。」

それを聞いた母親が首をかしげて聞いた。
「どうしてそんな変なことを神様にお願いするの？」

「だって、今日の入試テストで答案にそう書いたんだもん。」



効く

チラシづくりに役立つ ワンポイントアドバイス

反応の良いキャッチコピーを書くためのコツはお手本となるコピーをマネして、自社に応用することです。今回は雑誌、新聞、サイトや書籍タイトル等で見つけたお手本となるキャッチコピーを紹介させていただきますので、あなたの会社やお店でのコピー作りの参考として下さい。

『○○のカラクリ』

「カラクリ」という言葉も読み手の興味がそそられる言葉です。

「リフォームを安く上げるカラクリ」

「短期間で体重を落とすカラクリとは？」

「儲けのカラクリを解明」

「冷え性に効くのはこんなカラクリがあるからです。」

「秘密」や「コツ」といった言葉に置き換えることができるのですが、

「カラクリ」と表現されるとより興味が湧きますね。

『あなたを成功に導く意外な○○』

「意外な」というこの言葉もキャッチコピー向きです。

「意外な…」と言われると、何か今までに気がついていなかった裏技的な、ちょっとしたコツがあるような気がします。しかも、なぜか“簡単”のように思えます。

だから、

「足が速くなる走り方」よりも「足が速くなる意外な走り方」の方が興味を引かれます。

「お金の増やし方」よりも「意外なお金の増やし方」と書かれたコピーの方がその先を読んでみたくなるものです。



●本記事は契約のうえ、ビジネス本、メルマガ作家・講演者の酒井とし夫さんが寄稿しています。
酒井とし夫氏プロフィール：「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すらすら書ける本」（日本能率協会マネジメントセンター刊）の著者。読者数2万6千人以上の人気メルマガ「1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促」の作家。講演者としても日本全国で活躍中。

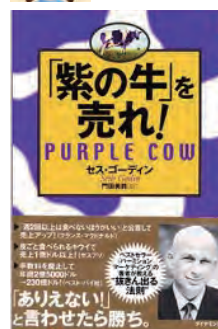
編集後記

本日Macをさらに進化させる「OS X Mountain Lion」が1,700円で販売されました。一昔前で考えるとPCのOSが数千円で買えるなんてことがあるとは考えられませんでした。しかも何台に入れてもおなじ金額。かたやwindows勢も、もうすぐwindows8が発売されます。それも2013年1月末日まで限定ではありますが39.99ドルと以前に比べるとかなり格安。昔と違っていまは各種メーカーはOSで稼ぐ事はしませんね。ま～当たり前って言えば当たり前なんですが…今までが高すぎました。mac&windows共にモバイル端末を意識してのOSのモデルチェンジです。爆発的に売れているiPhoneのiOSとの統合&連携、クラウド対応TwitterやFacebookとの連携など様々な機能が追加されました。私もさっそくダウンロードして使用してみようと思っています。



Akane's book column

深瀬安香音が読んだ本の中からオススメをご紹介します



紫の牛とは、常識破りの製品のことで。売れない場合は汎用化するのはなく、もっと常識破りにしたら良い。その理由が書かれています。

「紫の牛」を売れ！
ダイヤモンド社
セス・ゴードン 著、門田 美鈴 翻訳

- このレターは、弊社のお客様、資料請求をいただいた方、お名刺交換させて頂いた方に送らせて頂いています。なお、ご不要の場合はご一報ください。次回からの郵送は中止致します。お願いとご注意
- このレターは著作権法で保護されています。許可なく複製及び転載をすることを禁止します。
- 本紙をご希望の方はお気軽にお申し出ください。