

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2018年3月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『ナンバーワン』

「僕の催眠術の先生は、僕が初めて催眠術を試みるとき、観客に僕のことを『こちらは、経験豊富で著名な催眠術師です』と紹介した。真っ赤な嘘だった。だが、彼が僕をこのように紹介したことは正解だった。」

(「心を上手に操作する方法」 トルステン・ハーフェナー著 サンマーク出版より)



交渉でもプレゼンの場でも、短時間で「この人には能力がある!」「この会社は信頼できる!」と相手から思ってもらえると話がスムーズに進みます。

短時間で相手にそう思ってもらうためにはどうしたらいいか?

そのひとつの方法は「一番」「一位」「ナンバーワン」を訴求することです。

例えば私は講演の初めに「今日の講師の酒井さんの本はアマゾン書店のマーケティング部門で第一位を獲得しています」「新潟で講演回数が一番多い人気講師です」と紹介してもらいます。

すると下を向いていた参加者の顔が上がり私の話を真剣に聞いてくれるようになります。

人は「一番」「一位」「ナンバーワン」に反応し、大きな影響を受けます。ちなみにアマゾン書店の総合

ランキングでは私の本は一位を獲得していません。でも、マーケティング部門という小さなカテゴリでは一位となりました。私は全国で一番講演回数の多い講師でもありません。でも、新潟在住の講師の中では一位です。これらの一位は「ある限られた条件や期間や地域の中での事実」なのです。

これを心理学では**限定条件下の事実**と言います。

日本一や都道府県一位でなくても構わないのですが、あなた自身やあなたの会社やお店にも特定の地域、期間、対象、商品カテゴリという限られた条件の中で「一位」はないでしょうか?

それを見つけることができれば名刺、営業資料、サイトに堂々と次のように載せれば良いのです。

『わが社(私)は〇〇でナンバーワンです。』

このような訴求ができると交渉でもプレゼンの場でも、短時間で「この人には能力がある!」「この会社は信頼できる!」と相手から思ってもらえるようになります。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください!

知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設(株)代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ
だから安心です!

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(^ v ^)と言われる会社です!