

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 2022年6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

■『会う前から親しみを感じてもらう』

私は初めて会ったお客様から次のように言われたことが何度もあります。

『酒井さんの誕生日はウチの息子と同じなんです』

『私も酒井さんと同じように以前は広告代理店に勤めてました』

『私も酒井さんと同じで長渕ファンです』

『ボクも酒井さんと同じですっごいアガリ症だったんです』

『酒井さんと同じB型です』



そして、次の台詞(せりふ)が続きます。

『だから、酒井さんには親しみを感じていたんです』

このような場合、打ち合わせがとてもスムーズに進みます。

では、なぜ相手の方は私に親しみを感じてくださったのでしょうか？

それは私がサイト、SNS、名刺、営業カタログ、小冊子、ニュースレターで自分のことをオープンにしているからです。人は、自分と似た相手に親しみを感じます。

心理学では【**類似性の法則**】と言います。

打ち合わせをする前から『酒井さんには親しみを感じていたんです』と言われると、その仕事は 99% 成約に至ります。ぜひ、あなたもサイト、SNS、名刺、営業カタログ、小冊子、ニュースレターで自分のことをオープンにさらけ出してください。

きっと『あなたに会う前から親しみを感じていたんです』と言われるますから。

●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

ホームページ⇒



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！