

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11月2週号

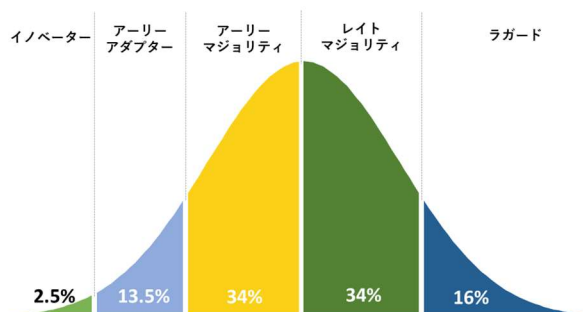
■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

## ■『評判や話題や人気』

先日、話題になっていた映画を観ました。実をいうとその映画には全く興味がありませんでした。そのため映画を観ようとは全然思っていませんでした。しかし、私はその映画を観ました。その理由は、**話題になっていたから**、です。

どんな市場でも次の5タイプの人が存在すると  
言われます。( )内の数値は存在割合を示します。

- (1)イノベーター (2.5%)
- (2)アーリー・アダプター (13.5%)
- (3)アーリー・マジョリティー (34%)
- (4)レート・マジョリティー (34%)
- (5)ラガード (16%)



(1)や(2)の人たちは「新しもの好き」です。この人たちは周りの意見にはあまり左右されずに我が道を行くタイプです。しかし、市場では少数派になります。

市場で最も多く存在するのは(3)や(4)です。この人たちに商品やサービスが受け入れられると売上がドン！と増えます。では、この人たちは「何を基準」に購買を決めるのでしょうか？

それは**【評判や話題や人気】**です。ということは、あなたも私も商売やビジネスにおいては商品説明をだけをするのではなく、「評判になっている」「話題になっている」「人気がある」こともあわせて訴求する必要があります。既存客の感想やコンテスト等の受賞歴、資格、購入者数、評判、他社(者)からの推薦等も説明しましょう。それが市場に多く存在する(3)(4)の人たちの購入動機となります。

●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

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！