

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 2023年5月3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『後光効果（ハロー効果）』

心理学でハロー効果という現象があります。
顕著な特徴に引きずられて、その人の評価がゆがむことです。
例えば字のきれいな人（＝顕著な特徴）を目にすると
「この人はきちんと仕事をする人に違いない」
と思い込むこと（＝評価）です。これがハロー効果です。



ということは！あなたの会社やお店でも1つ頭抜けた特徴があればハロー効果が生まれるということ。一番簡単なハロー効果は「No.1」を探すことです。
私は講演で「あなたのナンバーワンはなんですか？」と訊きます。下記が今までの回答です。

- 「埼玉県内で福祉車両の取扱高が一番」（自動車修理販売会社役員）
- 「愛知県内のPC教室の中で使用しているテキストの文字の大きさがNo.1」（PC教室経営者）
- 「学生相撲のチャンピオンでした」（民宿経営者）
- 「地域のリフォームリピート受注率が一番です」（工務店幹部）
- 「高校柔道で県で1位になったことがある」（果物栽培農家）
- 「オリジナル商品の販売が全国一」（眼鏡院経営者）
- 「リクルートで年間最優秀営業賞を獲ったことがあります」（コーチング・コーチ）

素晴らしい！・・・でも誰もそのことを名刺にも自社広告物に掲載していませんでした。残念！
さて、あなたのハロー効果は何でしょうか？

●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^v)と言われる会社です！