

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 2024年12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

■『SNSで成果を上げる文章術：世間話だけでは売れない』

世間話しかできない営業マン A 氏と、専門知識で役立つ話をする営業マン B 氏がいます。ほとんどの場合、B 氏が商品やサービスを売るのに成功します。

同様に、ブログや FB、LINE における「営業マンの話」に相当するのが文章です。SNS で成果を上げるには、【世間話】に【専門性】を加えた文章が必要です。

たとえば、「今日、電車でマナーの悪い人を見た。けしからん」というだけでは単なる世間話です。

そこにビジネスに役立つ視点を加え、  
「今日、電車でマナーの悪い人を見かけました。けしからん奴だと思いましたが、実はその人の足先に本音が現れていました。心理学的に言えば人間の足先の向きで本音を読み取る方法があるのです。ビジネスでも役立つので具体的に説明しますね。それは・・・」  
といった専門性を取り入れることで、セミナーや教材への誘導が可能になります。つまり、世間話がセールストークへと変化します。



多くの方がブログや SNS で売上につながらない原因は、投稿の大半が世間話に終始しているためです。ただの世間話では、読者の興味を引き付けたり、購買行動を促すことはできません。

実社会で成果を上げる営業トークがあるように、ネットでも【世間話】に【専門性】と【セールス要素】を加えた文章を投稿することで、ビジネスの成功が近づきます。

●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^v)と言われる会社です！