

巻頭特集

“知らず知らずに影響を受けている?!!” 人を動かすマーケティング心理学特集

知っているのと知らないのとでは、伝わる魅力に大きな差が出る?!!
人を動かすマーケティング心理学の代表例をご紹介します。

人の一番の行動原理は”痛み”の回避!
どんな場面でも使える

フレーミング効果!

フレーミング効果とは?

フレーミング効果とは何を強調するか?何に注目するか?によって物事の捉え方が変わる心理現象です。

学生に「600人が亡くなるアジア病の流行の対策として“200人が助かるA案”と“500人が助かる確率は1/3で、誰も助からない確率は2/3のB案”のどちらを支持するか」を尋ねた実験では、「200人が助かる」という**ポジティブ要素を強調したことで前者を選ぶ人が多かった**という結果が出ました。



フレーミング効果は原点にして最強のマーケティング心理学?!

顧客に商品やサービスを選んでもらうためには、「得をする」「損をしない」と感じてもらうことが大切です。

「**ポジティブな要素を強調する**」「**ネガティブな要素をポジティブ要素に変える**」物事の捉え方を変えさせるフレーミング効果は、マーケティングの基本であり、最強のツールといえます。

販売戦略から日々の施策、キャッチコピーの作成まで、ありとあらゆる場面で応用が可能です。



その言葉!

フレーミング効果
を使ってこうするべし!

80%の方が効果を実感

ダイエットにおすすめ

5,000円(送料500円)

10万円から10%OFF



5人に4人が効果を実感!

**生活習慣病にならないために
今日からできること**

5,500円(送料無料)

1万円分のポイント還元!

達成より挫折の方が心に残る?!
使い方次第で効果絶大

ツァイガルニク効果!

ツァイガルニク効果は一長一短なマーケティング心理学?!

テレビCMの「続きはWebで!」や電子コミックの「一話無料」などで続きが気になった経験はありませんか?

ツァイガルニク効果とは達成・完了した事柄よりも、中断・挫折してしまった事柄のほうが強く印象に残るという心理現象です。

コンテンツの一部だけを公開する、メルマガを分割して配信するなど、**あえて全容を見せないことで、興味を惹くことができます**。ただし、やりすぎるとユーザーが離脱してしまうので要注意です。



悪用されがちな心理学?!
誇大表示には気を付けましょう

シャルパンティエ効果!

誇大表示になる?!

よく見てほしい

こんなキャッチコピー!

- ▶ 本日限定40%OFF、さらにレジにて10%OFF
- ▶ 女優の●●さんのような小顔になります
- ▶ 従来商品の7倍以上の効果があります



シャルパンティエ効果とは視覚的イメージによって錯覚を招く心理現象のことです。たとえばキャッチコピーで数値を別の尺度に換算したり、金額を安く見せたりすることで、**シャルパンティエ効果**が生じて**見込み客の購買意欲を掻き立てる**ことができます。

一方で、上記のように**シャルパンティエ効果**を使った誇大広告も巷にあふれていますので、**注意が必要**です。



マーケティングに心理学を応用することで、より集客や購買につながる可能性があります。今回ご紹介したようなマーケティング心理学をキャッチコピーに取り入れるだけでも、驚くべき成果が現れるかもしれません。

ただし、やりすぎると顧客離れを起こすリスクもあるため、注意が必要です。用法・容量は適切に。まずは少しずつ取り入れてみてください。

『読書の秋』
特別企画！

マーケティングのプロ

RINYA愛書家代表！

セールsteam

松井

VS

マーケティングteam

小澤

おすすめ本 プレゼン対決！

「読書の秋」の由来をご存知でしょうか

唐の時代、韓愈(かんゆ)という文人が詠んだ

「灯火親しむべし」という詩がもとになっていると言われています。

この詩から「秋は過ごしやすく、夜には明かりを灯して読書をするのに最適」という言葉がやがて日本に伝わり、秋に読書をしようという風潮が生まれ「読書の秋」といわれるようになりました。

今回はそんな「読書の秋」にふさわしいとおきの企画をRINYA社員がご用意しました！

はじめまして。

読書の秋であろうが一年中本を読む習慣がない早永です。

そんな自分にいままで何も感じておりませんでした。今年で社会人6年目をむかえて、このままでいいのかなと将来に漠然とした不安を持ち始めるようになりました。

すこしでも自分を変えたい！

そうだ、本を読もう！

そんな
理由で

『読書の秋』なのに
本を読む気が
全然おきない…

【早永プロフィール】

鬼滅の刃も途中までしか見たことがないですが、最近ワンピースを1巻から読み直してます。



RINYAきっての愛書家である松井と小澤に、読書嫌いの早永でも読んでみたくなるよう、イチオシ愛読書のプレゼンをお願いしてみました！

早永はどちらの本を選ぶのか？
それともどちらも読まないのか？結果はいかに！

『読書の秋』
特別企画!



セールスチーム松井

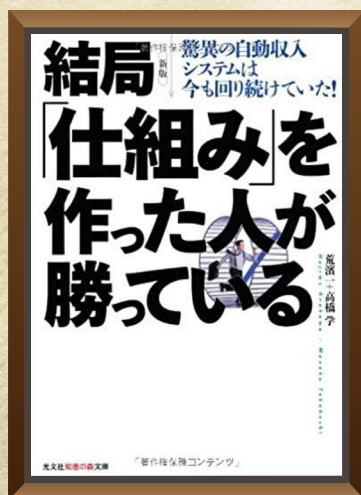
イチオシの愛読書はこの1冊!

時代を超えて稼ぎ続ける「仕組み」の威力!

驚異の自動収入システムは今も回り続けていた

結局「仕組み」を 作った人が勝っている

著者／荒濱 一・高橋 学 光文社 796 円



内容紹介

「仕組み」を自分で作り上げ、経済的・時間的な自由を獲得するか。それともこの先ずっと「仕組み」の一部として働き続けるか...あなたはどちらを選びますか

この本がイチオシの理由

本の冒頭に「この書籍に登場する人物の2番煎じをやっても儲けられないでしょう。大事なのは考え方と思考・着眼点で、そういった感性を学んでください。」という箇所が印象的でした。儲けられないのか!と(笑)。しかし当時の頭の悪い自分はこのメッセージがなければ、オススメしたい本にこの書籍は上がらなかったと思います。誇張してる訳ではないですが、この本と出会って勤める会社と職種が変わりました。間違いなく現在WEBマーケの仕事をしているキッカケの一つです。当時の自分が「まずは考え方・発想を変えて動いてみよう」と背中を押された本です。

この本との出会い

ちょうど早永さんの年齢の頃に読んだ本です。当時は決められた業務のルーティンの日々で、率直に今後このままでいいのか?という不安がありました。それは視野の狭さやスキルの頭打ちなどから今後の人生に生きがいや充実・収入の期待が持てないと思ったからです。日々悶々としてた時に書店でこの本のタイトルに惹きつけられました。

どんな人におすすめ?

20代前半の社会人におすすめです。また内容も事実ベースかつどう儲けたかの話なのでワクワクしながら読みやすいと思います。ただ仕組み作りの話なので自分に合う合わないはあるでしょう。ポイントはそこではなく、こんな生き方をしたいと思ったときにそれを実現できる力とポジション取りをしておくために今どう考えるか。その参考になるんじゃないかなと思います。なのでやりたいことができたという時に、できない後悔をしたくないと思う人におすすめです。

ズバリ今まで読んだ本の中でこの本の順位は?

3位

今回のプレゼンで意識したことは?

冒頭で想定外の言葉を選んで発言し注目してもらうこと。抽象的な話をして読みたいと思ってもらうこと。ターゲットの悩みの顕在化で自分ごとと感じてもらうこと。といった順で意識しプレゼンしました。

早永へ熱いメッセージをお願いします!

本来この本は、独立願望のある人に考え方を伝えるということだと思いますが、自分はジョブチェンジを本格的に考えるキッカケになりました。ある意味思わぬ拾い物をしたのかもしれません。本には様々な情報と著者や登場人物の経験を見ることになるので、思わぬ解決策や考え方に気づくということがよくあります。そういう機会に出会えない損失は勿体ない。さらに1冊千円から2千円程度。つまりコスパ最強です!

Profile



セールスチーム

松井 翔

Q. 1ヶ月に読む本の数

A. 10冊! ※漫画含

Q. お気に入り作家

A. 神田昌典さん

Q. 読書するのはいつ、どこで?

A. 通勤中の電車や休日の自宅

『読書の秋』 特別企画！



マーケティングチーム小澤

イチオシの愛読書はこの1冊！

日本一読まれている自己啓発小説！

夢をなくした平凡な会社員を関西弁のゾウの神様
ガネーシャが成功に導く

この本がイチオシの理由

この本に出会うまでは、小説を読むことがあまり好きではなかったのですが、初めて夢中になって読んだ本でした。読書が好きになるきっかけを与えてくれた本でした。

また、心に残っている箇所は【応募する】です。この本はガネーシャ（関西弁を話すインド象の神様）が課題を出してくれるのですが、一番刺さったのが応募することでした。

どんなに才能を持っている人でも、応募しなければ他人の目に触れることがないので目の目を見ずに終わってしまいます。だから少しでも興味があったり面白そうと感じたりしたことは、積極的に応募すべきだなと思いました。

この本との出会い

最初に就職した会社はネームバリューで選んでしまい、自分は何がやりたいのか、何が得意なのか、よくわからない中で悩んでいました。毎日なにか刺激がない...と感じていた時にたまたま手に取りました。

どんな人におすすめ？

全般におすすめできる本と思いますが、特に20代中盤から後半の社会人になって数年経つ年代の人には刺さる本だと思います。社会に出て漠然とした悩みを持つ人、なんとなく毎日を生きているけどこれで大丈夫かな...と思っているような人にもおすすめです。

夢をかなえるゾウ

著者／水野 敬也 飛鳥新社 1198 円



内容紹介

自分を変えたいと願う主人公の元に象の姿をした神様ガネーシャが現れて、毎日課題を与えられ、それをこなしていく中で色々考え方を変えて人生も変えていくという内容の本。

Profile



マーケティングチーム
小澤 祐介

Q. 1ヶ月に読む本の数

A. 20～30冊

Q. お気に入り作家

A. 水野敬也さん

Q. 読書するのはいつ、どこで？

A. 毎日。電車の中やカフェ

ズバリ今まで読んだ本の中でこの本の順位は？

1位！

今回のプレゼンで意識したことは？

とにかくわかりやすく伝えること、押し付けないことを意識しました。
こういう悩みを持っている人に、こういう本がおすすめかな、というポイントを自身の経験もふまえてプレゼンしました。

早永へ熱いメッセージをお願いします！

本屋に行ってみると、おもしろいタイトルの本や興味深い本がたくさんあります。とりあえず月に1回本屋に行ってみて、本を眺めてみてください！
読書が好きになるきっかけになるかもしれません。

『読書の秋』
特別企画!



結果発表

早永が選んだのはこちら!

セールスチーム 松井 がプレゼンした

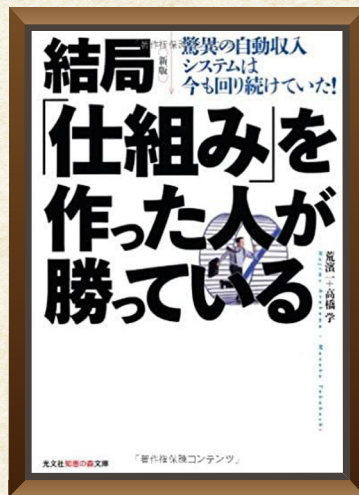
結局「仕組み」を作った人が勝っている

選んだ決め手

「やりたいことができたという時に、できない後悔をしたくない人におススメ」の言葉が決め手でした。なんとなく今を過ごしていますが、心のどこかで「このままでいいのか」という気持ちはあり、こんな悩みを抱えている人にとって刺さる言葉であると思います。

実際に読んでみた感想

普段本を全く読まないわたしが初めてこんなに「読んでみたい!」と気持ちになりました。休日にカフェに行き読み始めたところ、自分でも驚くほどすらすら読むことができ、あっという間に読み終わってしまいました。何度か考え方を考えさせられる箇所があり新たな発見をすることができました。読書ってこういう面白さがあるんだという実感を得ることができました。「夢をかなえるゾウ」も見てみます!



本を読まない人に見事本を読ませることに成功!

人を惹きつけるプレゼンテーション技術とは 「話すの上手ですね!」と受け手に言われたら要注意!?



プレゼンでは、受け手の意識が受け手自身にフォーカスし、自分にとって価値のある選択をすることに夢中になるような状態を作らなければなりません。

「話が上手ですね」と感想がでるのは、受け手のフォーカスが受け手自身ではなくプレゼン者に向いているということです。「あなたの言う通りにするのが一番の選択だと気づかされました」の一言が理想の感想です。

プレゼンでは「話し方」や「資料の作り方」のような”テクニック”よりも大事なことが**”戦略”**です。
戦略の最終ゴールは**”受け手から選ばれること”**です。

最後までお読みいただきありがとうございます! 少しでも楽しんでいただけたら幸いです。

”読書の秋” 秋の夜長にゆっくり読書を楽しんでみてはいかがでしょうか。



知られざる

素敵なグルメ紹介

店名：和牛焼肉 びやんど

住所：東京都港区芝浦 3-14-2 藤田ビル 1F 2F

URL：https://localplace.jp/sp/t200407142/index.html



芝浦ランチセット 1550 円 (税込)

A5和牛を毎朝仕入れているという品質の良いお肉がランチタイムにかなりお得に食べられます。

いま人気のある韓国伝統料理も食べられますので必見です。

今回は芝浦ランチ(タン塩+カルビ+ロース)をオーダー。

さっぱりしたタン塩からスタートして、カルビは上質な脂が口の中に広がり舌が喜んでいました。

追加で肉増しにもできるので、多めにお肉を食べたい人はカスタマイズできますよ♪

【宮下プロフィール】

ランチ時は田町グルメを求めて街をうろうろ

週末は新大久保でサムギョブサルを食べたり
推し活に忙しい。



宮下、港区 歩くってよ。

リンヤのある街、
港区を宮下がゆく。

港区百景

100 Landscapes of Minato-ku

東京タワー

住所：東京都港区芝公園 4 丁目 2-8
URL: https://www.tokyotower.co.jp/

1958年(昭和33年)12月23日竣工され、東京のシンボルとなりました。高さは333メートルと広報されており、総工費は約30億円と言われています。

港区のみならず、東京を代表する観光スポットとして有名です。

私も学生時代気になる人と遊びに来たことが...

今年のクリスマスは鈴木亮平似の恋人を見つけてイルミネーションデートがしたいですね!





今月の書評コーナー

リンヤと言えば本！というほど、会社内に本が多い弊社。
代表谷口より、皆様へお薦めの本を紹介させていただきます。

「運命のバーカウンター」 高橋 仁(著)

●この本を手にとったきっかけ

脱毛サロンMuseの創業経営者が、自社の宣伝目的ではなく、純粋に後輩起業家に何かを伝えたくて書いた本ではないか？と感じたから。

●この本の中で心に残っている箇所や一文があれば教えてください。

「経営者にアフター5もなければゴールなんてものもない。誰でもなろうと思えば経営者にはなれる。ただ、終われないゲームに参加する覚悟があれば、な」

事業を始める当初は、お金が産まれるように必死になる。そうして事業がうまくいってお金が回りだす、余裕ができる。とはいえ、未来のことを考えて手を打ち続けたいといけな。事業に関係する人も増えて簡単に投げ出せなくなる。うまくいったらいったで終われないゲームを闘い続ける覚悟とい

<宮下からの一言>

実際に経営者である著者の思いを小説仕立てで知ることができます。
もし何か経営のヒントがないか、と思ったときにぜひ一度手に取ってみてください！

うか諦め？が必要になると改めて感じる。

●こういった人にささる本だと思いますか？

事業を大きくしたい人。
孤独で辛いけど、贅沢はできる経営者の世界に入りたい人。

事業で成功しているお金持ちの人と遊んでいるときに話してもらう実体験をまじえた経営のポイント的なことがこのストーリーに凝縮されているから。

●この本を読んでみて、こう感じた、こう変わったなどありますか？

経営者として重要な仕事が何かわかった。結果、仕組みと組織で稼ぐ形がなんとかできるようになった。10年近くかかったけど。この本にとっても感謝している。



リンヤからのお知らせコーナー

無料個別相談会のご案内

CMSproでは毎月、対面・オンラインにて
無料個別相談会を行っております！



ご不明点はCMSpro

カスタマーサクセスチームまで！ TEL:03-6435-2835 メール:support@cms-professional.net

そのお悩み、ぜひご相談ください！

弊社スタッフが最適なアドバイス・ご提案をいたします！

▼相談会に参加されたお客様の声▼

- ・現在の集客状況を知れて、今後するべき事がわかった！
- ・ホームページ運用について丁寧に教えてもらって勉強になった！
- ・集客のためにホームページのどこを修正すれば良いかが分かった！

ご参加希望の方は以下
予約フォームよりお申込みください。

お申し込みは
こちら

スマホの方
はこちら

