

売上げアップとビジネスに役立つアイデアとヒントとノウハウが満載!!

沼津から日本を元気にするプロジェクト!

地元の中小企業様向け応援レター

『アイデアがどんどんひらめいた!』と評判のビジネスレターです。

2016.08号

発行 deep 株式会社 TEL.055-933-5297 FAX.055-957-4914 <http://www.de-ep.jp>

みなさんこんにちは、deepの深瀬です。今回は市場開拓・商品開発企画をご紹介します

「日本人って、こんなにマラソンが好きだったのか?」というくらい、走っている人を見かけるようになりました。

そこで、こんなサービスを考えてみました。マラソンは、走る人以上に観客(顧客)の方が多いのです。

▼『ランナーズ「はい!チーズ」』

●10年も前から通過点を通るとメールで「通過タイム」を指定のメールアドレスに送信するサービスがありました。このサービスは、特にフルマラソンで活躍します。それは観客(家族など)の待ち時間が半端でないため。(4時間も5時間もいつ来るか、いつ来るかと待てませんから...)

●仕組みは、シューズに付けたチップが通過点の路上に設置されたセンサーに反応してメールが送られます。

●そこで、このサービスをさらに発展し、撮影用カメラと連動して、通過点を過ぎるランナーの「がんばっている姿」の写真を送るのはいかがでしょう。センサーが反応する度に自動でシャッターが押され、撮影された画像は、ゴール(家?)で待つ家族のスマホに送られます。これは嬉しいですよ!通過地点ごとに送られてきたら、より臨場感が味わえます。

マラソンの後半になるほど人がバラけるので、より「ベストショット」になります。撮影用カメラは、看板でランナーにも一目でわかるようにしてあるで、

ガッツポーズやオモシロポーズもできます。

●さて、ここからがビジネスです。撮影用カメラ(の看板)には、必然的にランナーの目が行くので、スポンサー広告を載せます。さらに、送信する画像にもフッターか写真フレームに広告が載ります。もし、その画像がベストショットで「高画質データ」が欲しい場合は、有料で買うことができます。

あるいは、その画像をすぐにプリントしたい場合は、提携先のコンビニで出力することができます。

※この場合はプリントのみです。「高画質データ」は手に入りません。

●マラソン大会が終わった後、家族で帰る途中でコンビニに立ち寄り、お菓子やドリンクを買うのと一緒に写真がプリントできたら、車内は盛り上がるでしょうね!

●現在の通信環境やIT技術を駆使すれば、素人のスポーツ大会でも低コストでプロ並のエンターテインメントが楽しめそうです。

この場合、いかにして参加者の個々にフォーカス(プライベート化)して、「欲しい」「買いたい」と言わせるかが、収益化のポイントだと思います。

『エンターテインメントのプライベート化』

さて、今月も元気に応援レターをお届けします!

集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

key word

『あなたは素敵だ』

今、あなたの隣に誰か居たらちょっと実験してみませんか?

まず、あなたは両腕を組んでみましょう。

そして、少し眉間にしわを寄せてください。あごを少し上げましょう。

そして、隣の人に向かってこう言ってください。

「あなたって素敵だね」



➤ 中面に続く

design epoch



deep 株式会社

〒410-0821 静岡県沼津市大平 2874-533

TEL.055-933-5297 FAX.055-957-4914

メール /info@de-ep.jp

<http://www.de-ep.jp>

◆本紙は『深瀬和広』のビジネス情報レターです。

deep 株式会社 代表取締役社長 深瀬和広(ふかせかずひろ)

年齢: 43歳 血液型: O型 星座: てんびん座

生年月日: 昭和47年10月14日 出身地: 静岡県沼津市大平

好きな言葉: 正直、親切、愉快! 趣味: ゲーム

好きな映画: スターウォーズ・バックトゥザフューチャー・アメリ映画

プロフィール / 地元沼津に生まれ、小さい頃から絵を描いたり物を作ったりすることが大好きでした。そのため大人になっても、趣味と仕事と一緒にこのクリエイティブデザイナーという仕事を楽しく続けています。デザイン×ITでみなさんにHAPPYを!!



集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

さて、隣の人はどんな反応をするでしょうか？
きっと、「あなたって素敵だね」という言葉とは別の印象を持つはず。
(隣の方には『ゴメン！ちょっと実験中！』と言って、謝ってください。)

この実験から分かることは
「何を言うか」よりも「どう言うか」の方が相手に伝わる度合いは大きいということですね。

眠そうな顔でぼ～っとしながら
「愛してるよ」
と言っても、相手には伝わりません。

仕事でも
「信頼してください。」

と口で言っても、声が小さかったり、伏し目がちであったり、貧乏ゆすりをしていたり、時計をちらちらと見たりしていたらその信頼性は伝わりにくい、ということ。そして、これらの怖いところは「無意識に身体に出る」ということ。

言葉は「意識して口にする」ことが多いのですが、表情や身体の動きは「無意識に出る」ということを少し「意識」しましょう。

言葉、表情、トーン、身体状態の全ての方向がそろって初めて一貫性と説得力が生まれます。

仕事でココ一番の局面では相手に「何を言うか」、とともに「どう言うか」も大切になります。

key word 『常に自信を持って行動する』

「聴衆がスティーブ・ジョブズをすごいと思い、リーダーとして信頼するのは、かなりの部分が彼のしゃべり方や立ち居振る舞いによるのだ。バラク・オバマ大統領も同じ。地域の世話役から地球で一番力を持つ人物へと階段を上がってゆく中で学んだもっとも大事なポイントは、『常に自信を持って行動する』ことだそうだ。」(「スティーブ・ジョブズ驚異のプレゼンテーション」カマイン・ガロ著 日経BPより)

うつむきながら、小さな声で次の台詞を言ってください。足は内股気味にします。
「すべての物体は、外部から力を加えられない限り、静止している物体は静止状態を続ける。」

では、次に視線を30度上げて、腕を組まず、両手と身体を相手に対して開きながら、足は肩幅に広げて、笑顔で、やや大きめの声で相手の目を見ながら力強く次の台詞を言ってください。
「止まったものは止まったままである。小さくても一歩目を踏み出すことが大事なんだ。」

では、前者と後者、どちらが交渉相手や部下、スタッフ、友人に伝わるとおもいますか？



おそらく後者です。前者はあの偉大なる科学者ニュートンが発見した法則であり、後者は単なる個人的な意見であるにも関わらずです。

自信を持って表現する・・・実はこれが相手を説得する大切な大切な要件なのです。
言葉の内容も大切ですが、適切なしゃべり方と自信を持った表現をしなければ
その言葉の効果は半減してしまいます。
では、どうしたら自信を持って表現が出来るのでしょうか？

実はその方法論は既にあなたが実行しています。視線を30度上げて、腕を組まず、両手と身体を相手に対して開きながら、足は肩幅に広げて、笑顔で、やや大きめの声、相手の目を見ながら力強く話す・・・ということなのです。バラク・オバマ大統領が言うとおりの『常に自信を持って行動する』ことこそが、実際に自信を持つ最も効果的な方法論です。

key
word

『苦手な相手の克服法』

「あの人はどうも苦手だなあ」

…誰でもそう思う相手が一人や二人はいますよね。

そういう相手に対する苦手意識をなくすことができれば
素晴らしいと思いませんか？…実は案外、カンタンにできるのです。

まず、目を閉じます。目の前に大きなスクリーンをイメージします。
そこに苦手な相手を映し出します。その後、その相手に視覚や音で
苦手意識を変えるために次のような変化をつけます。



例えば、相手の鼻の下にバカボンパパのように鼻毛を描く。顔を横にびよーんと伸ばして変顔にする。ほっぺに
赤ペンで二重丸を描く。あるいはスクリーンの色をモノクロにしたりサイズを小さくします。

また、音も変化させます。相手の声をヘリウムガスを使ってアヒル声に変える。BGMに楽しい音楽やかわいい曲
を流す。相手に『ぼくちゃん、ミッキーだよ。よろしくね！』などと言わせるのもOKです。

たった、これだけです。嘘だと思でしょ。やってみてください。実はこれは心理学のサブモダリティ・チェンジと
いう人のイメージや記憶を変えてしまうスキルの一つです。

『人に会うとき、もし臆するならば、その相手が夫人とふざけるさまはどのようなものか想像してみよ。』
と言ったのは坂本龍馬ですが、意味合いとしては心理学のサブモダリティ・チェンジと全く同じことです。

何度かこの作業を行ってから相手に会ってみましょう。
相手に対する苦手意識が低減していることに気がつくはずですよ。

チョット

break



『寝言』

夫はTV局のディレクター。仕事柄、美人と出会う機会も多く
夫の浮気性に悩まされ続けている妻は、この日も寝言を
言っている夫の寝顔をにらみつけていた。

「愛しているよ、リナ…」

と、夫は妻ににらまれているとも知らずに、さらに寝言を続けた。

「うちの女房に見つからないようにマンションを借りて一緒に住もう」

そう言ったところでディレクターである夫はハッと目を覚ました。

ものすごい形相の妻を目の当たりにした夫はあわてて目を閉じて寝言を続けた。

「はい、そこでカット！！次のシーンは明日撮る！」

仕事に役立つビジネスジョーク

愛しているよ



効く

チラシづくりに役立つ ワンポイントアドバイス

『○○するだけで』

新聞広告を見ていると次のようなコピーがたくさんあります。

- 「指先ひとつで…できます。」
- 「手首につけるだけで…になります。」
- 「入れておくだけで…ができます。」
- 「浸けておくだけで…キレイになります。」
- 「お腹に巻くだけで…が手に入ります。」
- 「聞くだけで…ができるようになります。」
- 「レンチンするだけで…になります。」
- 「登録するだけで…がもらえます。」
- 「来店するだけで…をプレゼントします。」
- 「申請するだけで…が戻ります。」

どれも手軽さ、簡単さをうたったコピーばかりです。人は「問題や悩みを解決したい」と思っていますが、同時に次のように思っています。「簡単に、手間をかけずに、問題や悩みを解決したい。」

だから、サービスの質や商品の高機能を訴求するより「○○するだけで簡単に※※ができる」ということを訴求した方がコピーの反応は良くなります



●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。

酒井とし夫氏プロフィール：「小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術」「売れるキャッチコピーがすらすら書ける本」「売り上げが3倍上がる！販促のコツ48」の著者。日本全国で年間100回以上の講演の依頼を受ける人気講師としても活躍中。雑誌プレジデントやフジTV とくダネでも紹介されたビジネス心理学の達人。

編集後記

今話題のポケモンGO!超絶人気ですね!!私も早速遊んでいます!!ポケモンGOは、そのベースとなった「イングリッシュ」などスマホの位置情報を利用したゲームなんですが…それを使って観光誘客を探る動きが速くも出てきました!秋田市で夏に行われる秋田竿燈(かんとう)まつりの期間中、県庁周辺でスマートフォン向けゲーム「ポケモンGO」のポケモン出現率をアップさせる。自治体がこうした取り組みを行うのは珍しい。研究会のメンバーが自分のスマホで、ポケモンを引き寄せるアイテム「ルアーモジュール」を継続的に使って、県庁敷地内の山王遊歩道や県庁近くの山王第2街区公園などに人を呼び込もうとしているという。沼津でも人が集まりそうな中央公園・駅前等、近くのポケストップに連動させてルアーモジュールを常時設置して人を呼び込むのも面白いかもしれない!!しばらくはポケモンGOの熱狂はつづきそうですね!



- このレターは、弊社のお客様、資料請求をいただいた方、お名刺交換させて頂いた方に送らせて頂いています。なお、ご不要の場合はご一報ください。次回からの郵送は中止致します。
- お願いとご注意
このレターは著作権法で保護されています。許可なく複製及び転載することを禁止します。
- 本紙をご希望の方はお気軽にお申し出ください。