

集客に繋がる心理学

1

Copyright(c) 井上史珠佳All Rights Reserve

より集客を増やすには
人が行動したくなるような
文章の書き方が必要



行動につながる心理法則を積極的に活用

2

Copyright(c) 井上史珠佳All Rights Reserve

心理トリガー

トリガー⇒引き金⇒きっかけ

3

Copyright(c) 井上史珠佳All Rights Reserve

「何がキツカケか」

行動喚起

- ・ 購入
- ・ 登録
- ・ 申込

4

Copyright(c) 井上史珠佳All Rights Reserve

「人は感情で物を買う」

5

Copyright(c) 井上史珠佳All Rights Reserve

7つの心理法則

- ① ザイアンス効果(単純接触効果)
- ② イエスセット効果(一貫性の心理)
- ③ 共感性
- ④ 社会的証明
- ⑤ 権威性
- ⑥ 返納性の原理
- ⑦ 希少性・限定性

6

Copyright(c) 井上史珠佳All Rights Reserve

① ザイアンス効果(単純接触効果)

接触回数が増えると好感度や評価が上がるという心理効果。最初は知らなかったり、興味がなかったりしても目にする回数が増えると心理的抵抗がなくなり良い印象に変わる。

(例)

- ・ LINE@やメルマガで毎日役立つ情報を配信する
- ・ Instagramで気になるノウハウを投稿する
- ・ youtubeでセミナー動画を流す

7

Copyright(c) 井上史珠佳All Rights Reserve

② イエスセット効果(一貫性の心理)

人は一度Yesと言うと、その後もYesと言いつける傾向にある。ある行動に対して肯定(Yes)すると、次からその行動に対する心理ハードルが下がる。

さらに、次の行動に対しても肯定しやすくなる。

(例)

- ・ 特典を希望の方は、LINE@でスタンプを押してもらった後に配布する。
- ・ 一度電話で話してみた後、体験会をオファーする

8

Copyright(c) 井上史珠佳All Rights Reserve

③共感性

自分に共感してくれる人や、共感できる人に好印象を抱くという心理効果。

自分の悩みを理解されたり、普段思っていることを代弁されると相手に対し良い印象を持つようになる。

(例)

- ・ 読者の悩みをリアルに書いて理解を示す
「Facebookを1日3投稿しても集客できない。
私もそうでした。」

④社会的証明

多くの人がやっていることを信頼し興味を持つという心理法則。行列があると並びたくなるなど、人は他の人がやっていることをやりたくなる。

レビューや口コミにもこの心理が働く。

(例)

- ・ 行列ができる店に人気が集まる
- ・ 推薦者の声やお客様の声を掲載する
「感謝のメールが多数届いております」

⑤権威性

専門家やプロ、尊敬する人、地位の高い人など、権威がある存在に対しては信頼感を抱くという心理法則。人だけでなく有名なモノやサービスに対してもこの心理が働く

(例)

- ・ 有名人が愛用
- ・ 肩書き・ユニフォーム（白衣）
- ・ 受賞歴やメディア掲載歴、販売数、売上などを示す

⑥返納性の原理

頂き物をするとお返しをする、試食したら商品を買うなど、人は何かを与られるとお返しをする義務を感じる。情報やサービスなど形のないものに対しても返納性の原理が働く。

(例)

- ・ 無料プレゼントや有益な情報を配信する
- ・ 無料サンプルプレゼント

