

32 「顧客心理を動かすコピーライティング」

ニュースレター（メルマガ・エコガイドジャーナルより厳選・抜粋レポート）2012

・ ・ 実践的ビジネススキル ・ ・

解説 「顧客心理を動かす」とはお客様の「行動を誘導する」という事です
「〇〇したくなる」ように行動させるように
「脳に働きかける」という事です

<顧客心理を動かすための7つのステップ>

- 1, その場所へ行きたくなる ・ ・ サイトで紹介 ・ ・
そのエリアの楽しいこと・出来ることをアピールします
- 2, ガイドツアーに参加したくなる ・ ・ サイトで紹介 ・ ・
ガイドツアーに参加するメリットを記載します
- 3, 個人ガイドをオーダーしたくなる ・ ・ サイトで紹介 ・ ・
個人ガイドの有利性やサービス面を記載します
- 4, 料金し払いたくなる ・ ・ サイトで誘導します ・ ・
支払い方が面倒くさくないようにシステムを作ります
- 5, 又参加したくなる ・ ・ ガイドの魅力を伝えます ・ ・
ガイドの満足度プラス人間的に魅了します
- 6, 特典を用意します ・ ・ おまけ ・ ・
リピートした場合何かプレゼントをします
- 7, 口コミ宣伝させます ・ ・ 他の人に話したくなるようにする ・ ・
宣伝しやすい資料を用意します
以上です

ポイント顧客心理を動かす事は「いかにそのツアー参加させるか？」と
「いかにガイドとしてあなたが選んでもらうか？」が勝負であり
そのために広告・宣伝・PR・情報提供などを効果的に行うかである

<技術>

コピーライティング・心理学・ダイレクトマーケティング・感情マーケティング
の技術や戦略が入ります。さらにエントリーしやすいデザイン・構成・システム
も必要であり、アフターフォローが見えていなければならない