

2014年4月16日

【新刊発売のご案内】

「買わせる発想」

相手の心を動かす3つの習慣

著：博報堂コンサルタント 岡田 庄生

本書は、自社の商品をいかに売り込むかという「売り込む発想」から脱却して、顧客の心理を読み解き、自らの意思で買いたくなるような「買わせる発想」に転換するために必要なポイントについて解説しています。

世の中では、日々の経験からくる思いこみと実際の価値観が知らず知らずのうちに離れて行ってしまっていることに気付かず、惰性のマーケティングや営業に陥ってしまう例が多く見受けられます。「新商品アイデアがいつもボツになる」「商談でよく、商品のベネフィットがわかりにくい、と言われる」そんな悩みには実は、「売り込む発想」のクセが隠されています。スパック依存発想、表層的なターゲットの切り分け、フレームワーク発想などの「発想のクセ=罠」から脱却し、相手の心を動かし、買わせる発想を促すための「3つの習慣」を具体的なケースと共に紹介しています。

ビジネスを新しい視点で捉え直し、視野を広げるための一助としてお役立ていただければ幸いです。



『買わせる発想 相手の心を動かす3つの習慣』

著者：博報堂コンサルタント 岡田 庄生

判型：四六判

ページ数：194ページ

定価：1,000円(税別)

発行：講談社

書店発売日：2014年4月10日

目次：序章 3つの習慣を頭に入ればすべてが変わる

第1章 例題で考える常識やフレームのウソ

- 具体的な事実から考える

第2章 売り手は真実を知らない

- 事実を深く掘り下げる

第3章 分厚いカタログは買いたい気持ちを萎えさせる

- コンセプトをシンプルに絞る

第4章 3つの習慣を身につけるためのトレーニング