

2020年4月27日

## 【新刊発売のご案内】

### 「カイトイ新書」

#### 何度も「買いたい」仕組みのつくり方

著：博報堂 ヒット習慣メーカーズ 編著：中川 悠（博報堂 ヒット習慣メーカーズリーダー）

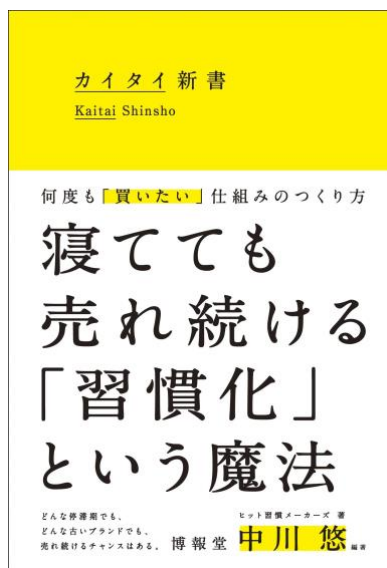
博報堂ヒット習慣メーカーズが、「カイトイ新書 何度も『買いたい』仕組みのつくり方」を出版いたしますのでお知らせします。

成長社会から人口減少社会へと世の中が変化し、マーケティングは時代の転換期を迎えています。マーケティングの意味合いが、単発的に売れる「仕掛け」ではなく、持続的に売れ続ける「仕組み」へとシフトしつつあります。今求められているのは「売るための努力をしない努力」なのです。

本書は、一度だけ「買いたい」仕掛けではなく、何度も「買いたい」仕組みをつくる方法論をまとめたものです。何度も「買いたい」を分析していくうちにヒット習慣メーカーズがたどり着いたのは、生活者の「習慣化」です。新しい習慣は今までも生み出されてきましたが、その方法論についてはほとんど議論がなされませんでした。

習慣を生み出す方法として、3つのステップを定義しました。Prediction（習慣を予測する）→Addiction（習慣を設計する）→Conversation（習慣を広げる）の流れで考えることを、「PAC フレーム」と名付け、それぞれのステップで必要な方法を具体的に解説しています。

難しい専門用語を減らし、わかりやすい記述を心がけましたので、マーケティングを志す学生や新人マーケター、また、普段直接マーケティングには関わらない職種の方々にも楽しんでいただける内容となっています。読者が手掛ける商品やサービスを通じて、新しい習慣が生まれ、よりよい社会になれば幸いです。



第1章 Introduction 単発的なマーケティングから、「持続的なマーケティング」の時代へ

第2章 Method 「習慣化」とは？

第3章 Prediction 習慣を予測する

第4章 Addiction1 習慣を設計する

第5章 Addiction2 「触媒」の魔力

第6章 Conversation 習慣を広げる

第7章 Training 実践 PAC ワークショップ

仕様：248 ページ

価格：1800 円（税別）

出版社：秀和システム

書店発売日：2020年4月27日

Amazon リンク：<https://www.amazon.co.jp/dp/4798061085/>



ヒット習慣メーカーズは、「モノからコトへ」と消費のあり方が変わりゆくことに着目し、「ヒット商品よりもヒット習慣を生み出していく」ことを目的とした活動です。博報堂の持つ様々なビッグデータ（※SNS 分析データ、購買データ、メディアデータなど）を活用したあらたな習慣を生み出し世の中に定着させていくためのメソッドを提供しています。

※新しい習慣の兆しを発信するコラム「ヒット習慣予報」も併せてご覧ください

[http://www.hakuhodo.co.jp/archives/column\\_type/hit-shukan](http://www.hakuhodo.co.jp/archives/column_type/hit-shukan)

---

本件に関するお問い合わせ：博報堂広報室 長谷川・江渡 TEL:03-6441-6161