

マーケティングと 心理学

Q：欲しい（売りたい）ものはなんですか？

Q：なぜ、それが欲しい（売りたい）のでしょうか？

商品やサービスを買うという行為

あるいは

提供するという行為に

あなた自身

何を望んでいるのでしょうか？



購入の決め手は何？

- ・ 洋服
- ・ 携帯
- ・ 家
- ・ 美容室
- ・ アプリ
- ・ 車
- ・ 食事
- ・ 保険
- ・ 化粧品

「買うのをやっぱりやめた」という体験は？

マーケティングってなに？

商品やサービスを販売すること **だけではなく**

世の中の動きを察知して、それに合う商品やサービスを提供すること

人々が欲しがっているものや、必要だけど足りていないもの

Q：なぜマーケティングが必要？

自分の考えをシェアしてみよう

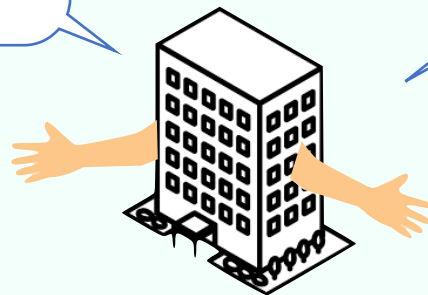
『企業の目的は顧客の創造であり、マーケティングとイノベーションが重要』

by ドラッカー

こういうのが欲しかったんだよね？

こんなの作って見たんだけど。どうかな？

そうそう！よくわかったね！



なにこれ～✨初めてみた！

顧客の欲求を知り、それに合った商品やサービスがひとりで売れるようにする

マーケティング

今までにはなかった「顧客の欲求」を創り出して新たな行動や価値を生み出し、市場や社会に変化を与える

イノベーション

マーケティングの対象

マーケティングは誰に対して行うの？

	概 要	対 象
マーケティング1.0	製品中心のマーケティング。安くて高品質な製品を提供しようと、テレビなどのマスメディアで一方向的な広告宣伝を行う	一般大衆の全て (マス市場)
マーケティング2.0	顧客志向のマーケティング。消費者の心を掴もうと、双方向のコミュニケーションを行う	個々の消費者
マーケティング3.0	製品やサービスに対して、社会貢献などによる精神の充足を求める消費者に働きかけるマーケティング	社会貢献などによる精神の充足を求める消費者
マーケティング4.0	顧客の自己実現欲求に訴えかけるマーケティング	自己実現を求める消費者

「社会貢献」から「自己実現」へ！

TikTok、YouTube、Instagram
人気がある、ないの違いは？

TikTok、YouTube、Instagram
人気がなくなる理由は？

マーケティングの流れ

- ① 顧客のニーズの把握
- ② ①に合った製品やサービスの創造
- ③ ターゲット層にリーチ
- ④ リピーターになってもらう
- ⑤ 周囲に伝えてもらう

「4つの価値」

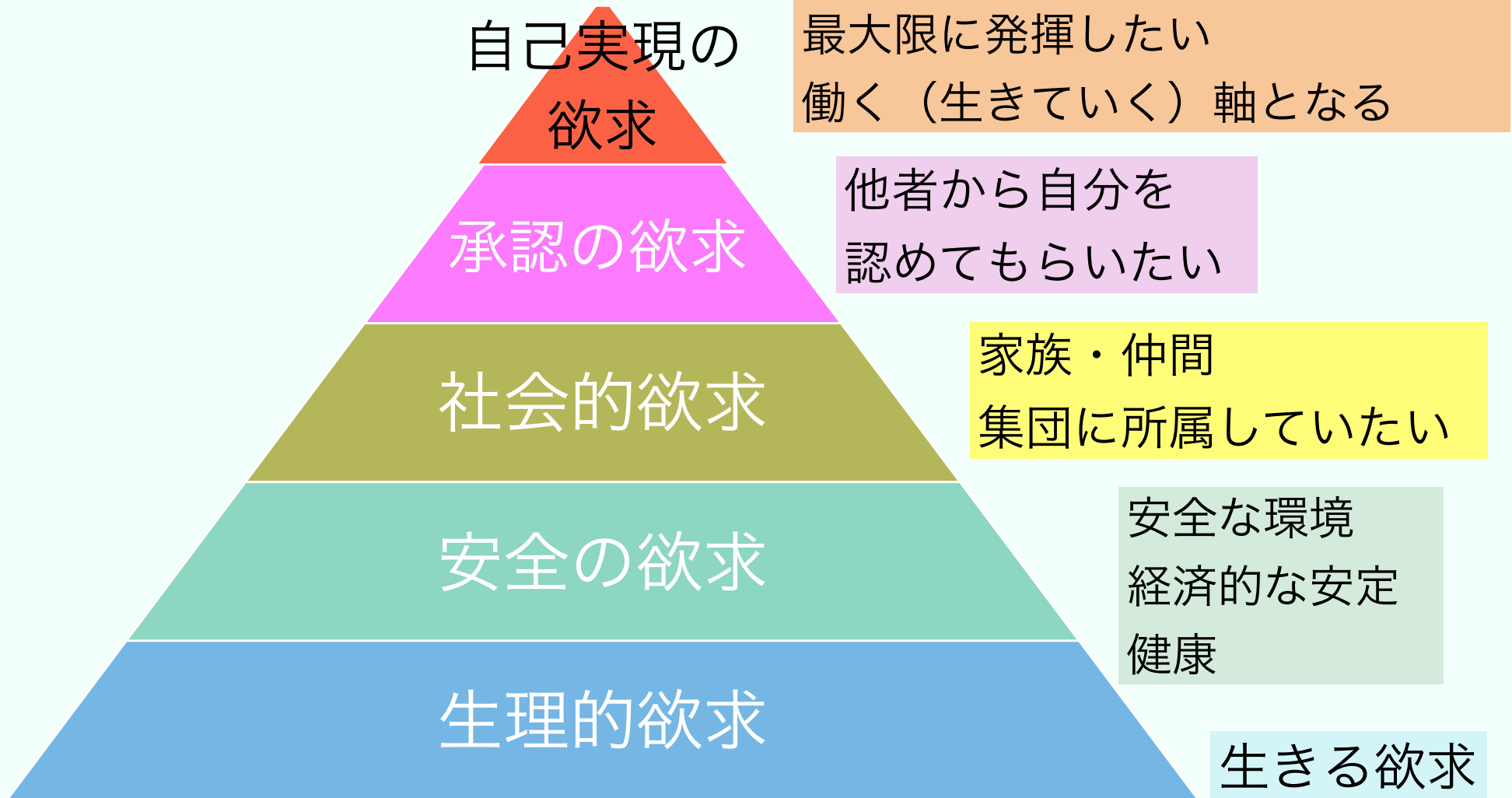
商品そのものの信頼性 機能やデザイン、希少性など	商品価値
商品についている保守メンテナンス その他のサービスなど	サービス価値
それぞれの従業員の接客態度 メンタル面でのフォローなど	従業員価値
企業そのものが持つイメージ ブランドや商品のイメージなど	イメージ価値

「4つのコスト」

金銭	商品そのものの価格のほか 維持費、配送・輸送費など
時間	納期までの時間、交渉時間 やり方を習得するまでの時間など
労力	購入手続き、持ち帰る手間 商品を探し出す労力など
心理	初めての購入などに対する不安 お金を支払うときのストレスなど

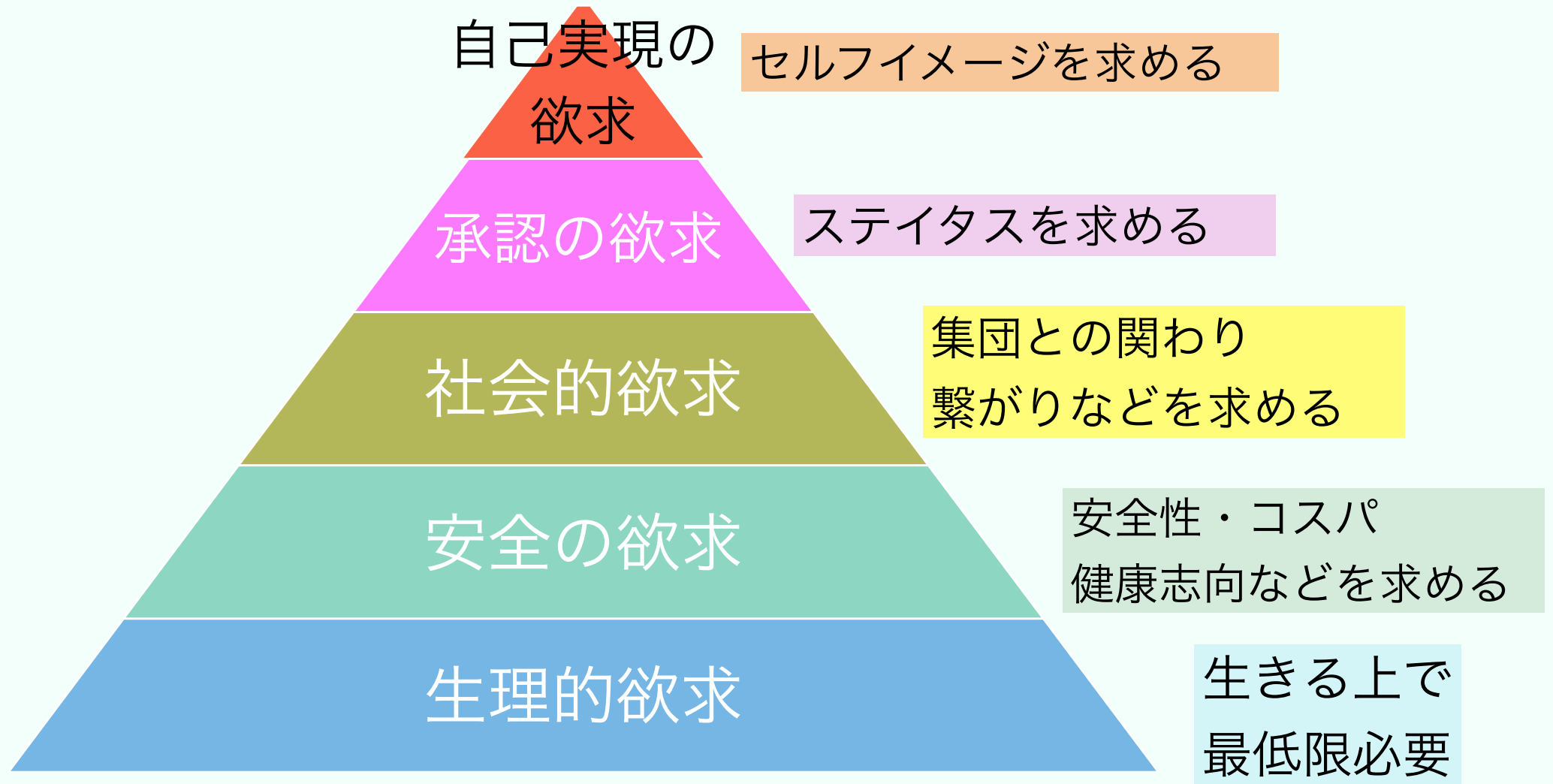
顧客の立場に立って考える ➡ 顧客心理を理解することが重要

マズロー欲求階層説 (5段階欲求)



人間は生まれながらにして「成長したい欲求」を持っている

購買意欲に当てはめることもできる



「よりよくしたい」 = 必要としている

商品やサービスを買うという行為

あるいは

提供するという行為に

あなたが

望むものは何ですか？



Q：欲しい（売りたい）ものはなんですか？

Q：なぜ、それが欲しい（売りたい）のでしょうか？

ご清聴ありがとうございます！

もし、可能ならば

1週間だけ毎日振り返ってみてください！

そして、1週間後

どんな気づきがあったか？

シェアしてもらえると嬉しいです！



＼さらなるステップアップを目指すあなたへ／

自分のキャリアを活かして プレゼン力・講座力をUPする



説明会
参加無料

最短2ヶ月～9ヶ月で
実践力を身につける！



せっかく学んだのに、、、うまく活かせていない気がする
行動してみたけど、、、もっとしっくりくるやり方を見つけたい
資格を持ってるけど、、、どう行動したらいいかわからない
思いはあるけど、、、話のまとめ方が分からない
セミナーした時の、、、聴衆の反応が気になる、不安になる
伝えたいことはあるけど、、、人前で話をするのは緊張してしまう
伝えたいことを、、、堂々と表現豊かに伝えたい！！



伝えやすく
伝わりやすい
話のまとめ方

自分らしさや
キャリアを活かす

相手の喜びを感じる
自分も楽しむ

聴衆の反応を
活かして巻き込む

緊張を味方に



結果や行動のブレーキ
となる課題分析



というお声から

NLPを始め、いくつもの心理的アプローチ方法を取り入れたコンテンツをまとめた

実践に繋がる

「講座の作り方・講座への臨み方」講座

開講します！！

自分の講座（コンテンツ）を見つけたい作りたいたい方
思うように進まない・を感じている方への
個別サポートプログラムもあります

説明会

日時：12月10日（日）
10：30～11：30

場所：Zoom

招待アドレスについては
別途お知らせいたします

料金：無料



参加申し込みフォーム

講師 中村元洋

カウンセリングやコーチングなどの対人支援・NLP
トレーナー・高校・専門学校・短期大学・児童向け教室
・企業研修などで講座、授業を行っている

同一企業にて
月1研修
3年目更新中！！