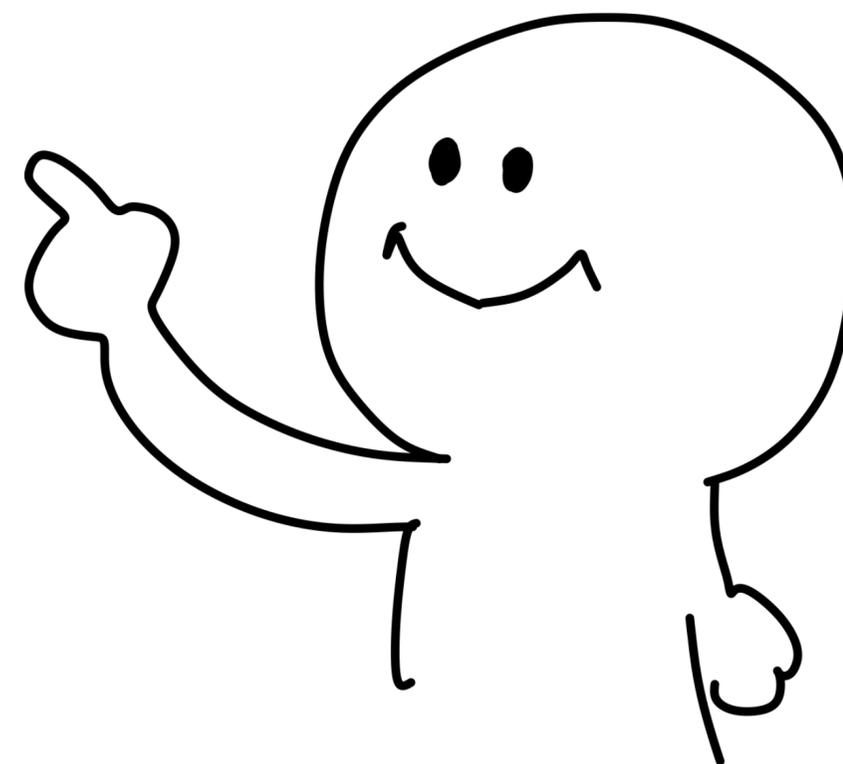


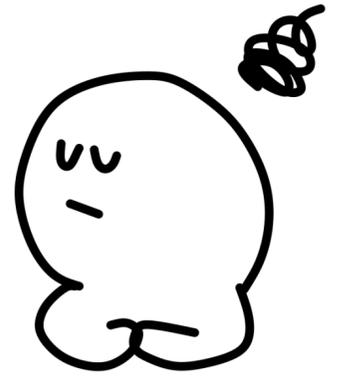
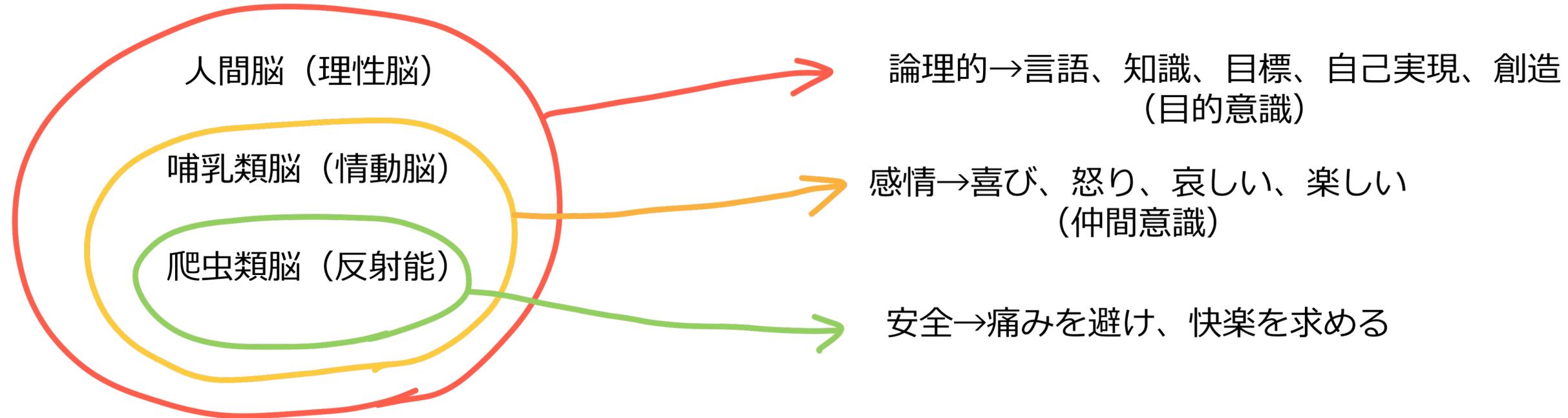
**図解を活用して**  
**お客様目線を身につけよう**  
**チラシ・LP編**



# 集客するにはお客様目線が大事っていうけど、難しい...

人間の脳には  
3段階ある!

人間が行動する原理原則を知ろう

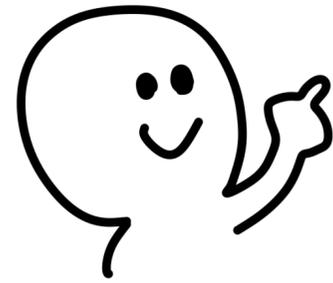


行動を決めるのは→痛みを避けるか快楽を得る → 感情、仲間意識 → 論理的 (自己説得)



人間は感情で行動する生き物だと認識しよう

# お客様に行動してもらおう — 感情の変化が大事



図解で考えるとそれが簡単に出来る！

美容室が始めた髪質改善のサービスに集客したい！

大事なのはここ！

この髪質改善やってみよう！

髪が傷んでるなあ…

美容室のチラシ

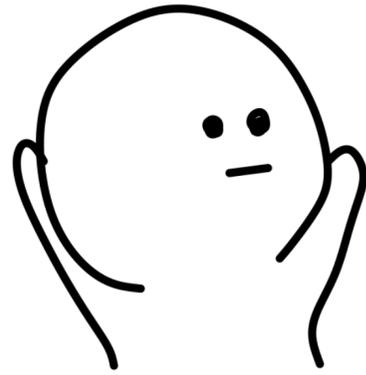
このチラシを見て…

期待◇

読み手の感情の変化を先に予測する→その変化の為に情報を与える

# 具体的な感情の流れ

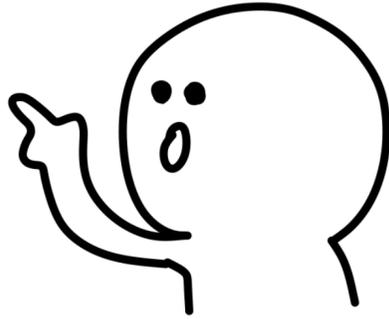
髪が傷んでるなあ…



フラッシュを見る!

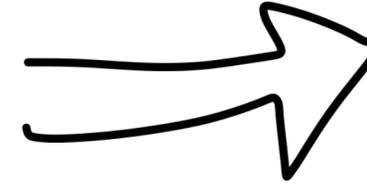


傷んだ髪が若々しく??  
何これ??



!!  
髪になる!

フラッシュを  
読んだら

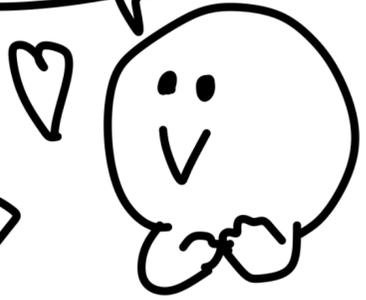


めっちゃ  
良さそう

本当かなあ…

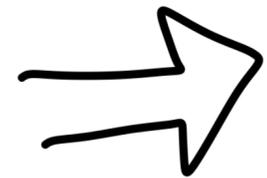
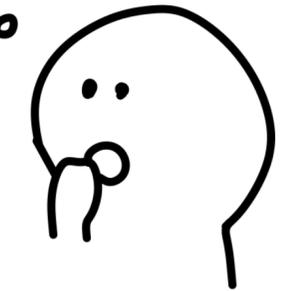


信用できそう!

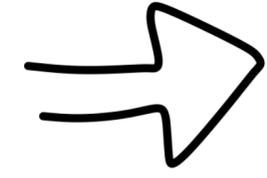


変化させる

いくらぐらいだろ?



これぐらいなら行けそう



お店はどこだろう?

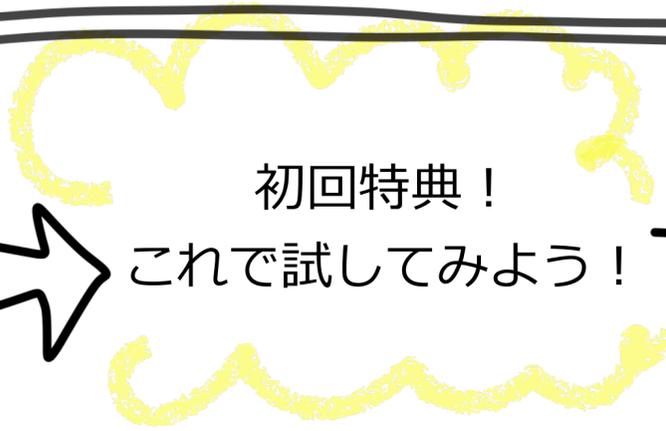


♪  
♪  
♪

行ってみようかなあ



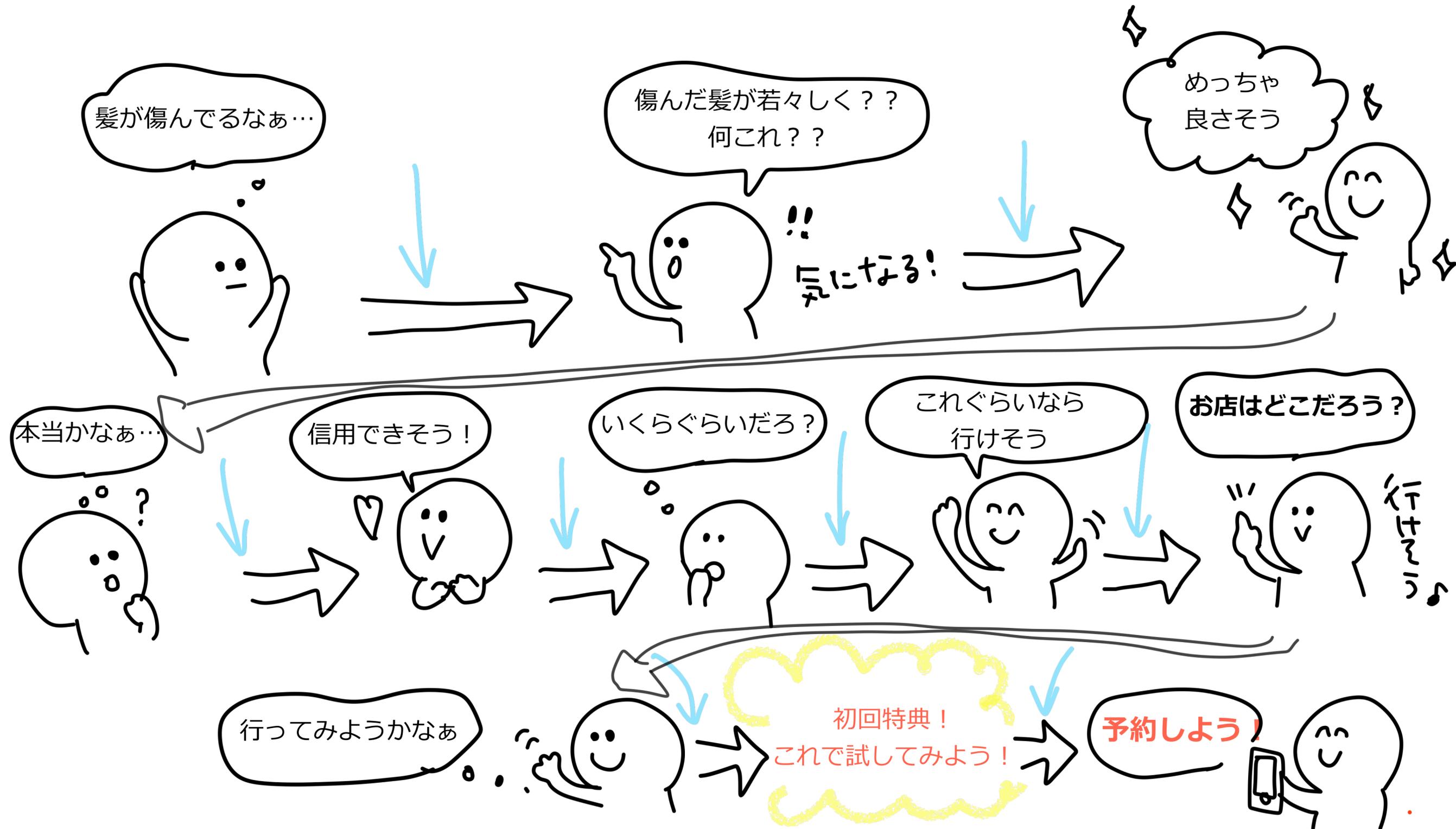
初回特典!  
これで試してみよう!



予約しよう!



# それぞれの感情の流れに沿ってチラシの内容を考えよう！



これが本当のお客様目線→感情が動くと行動する (脳科学)