

商品を魅力的にする3つの法則

たけやん

3つの法則

- 自信を持つ。
- 希少性を出す。
- 反復する。

自信を持つ

- 問題を抱えている人がたどりつく。
- 決断、判断が出来る人と、出来ない人がいる。
- 自信満々の人には委ねたくなる。

希少性を出す

- 手に入りにくいものは価値が高い。
- 期日や価格を限定する。
- 素材、人物、権利など。

反復する

- 人は最低3回繰り返さないと頭に残らない。
- CMや選挙など。
- 3回目以降は思い出させる効果がある。
 - 1回目 ……「なんだろう？」
 - 2回目 ……「何について語ってるんだ？」
 - 3回目～ ……「ああ、あれのことか」

最後に

不明点、疑問点があれば下記までご連絡ください。

ネットビジネスで音楽業界に恩返しを誓う
元メジャーアーティストのブログ

<http://www.take-yan.com/>

info@take-yan.com

ありがとうございました。