

# 本日の講座内容

- ・ エモーショナルマーケティング



# エモーショナルマーケティングとは？

- ・人は感情的な生き物である
- ・意思決定はほぼ感情により行われる
- ・感情に訴えかければ成約するはずである



# 人の感情は2種類

- ・ 欲求と恐怖
- ・ 2つの感情を刺激する方法を学ぶ



# 理性が強まる瞬間

## 中心経路

- =論理的であり、深い思考を用いた説得
- =高い商品をオファーする場合に有効

## 周辺経路

- =楽しいことに結びつけて行う説得
- =安い商品をオファーする場合に有効