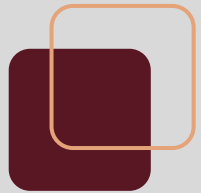


ネットビジネス 感情的価値 解説

園山恭平

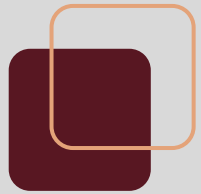


感情的価値とは？

人の感情によって左右される価値部分
(総合的に獲得していく)

- ・人の気持ち
- ・好き嫌い(好み) → 極端なものほどはっきりする
- ・直感的、生理的、極個人的、趣味的
(合理的とは別次元の価値部分)

人が何かを決定する時に大きな役割を持つ価値



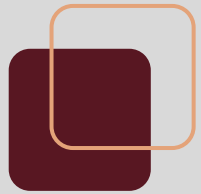
感情的価値の例

- ・テレビで見た予備校教師に憧れる
- ・自分と同じ考えのタレントを贖済にする
- ・機能面で勝る新商品でも旧商品を愛用
- ・同じプロ野球ファンの営業マンより購入



ネットビジネスでの感情的価値

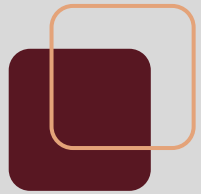
- ・自分に近い理念や原風景(元々いた境遇)
→共通点
- ・発言内容、方向性、ビジュアル、第一印象
- ・返信があるかないか → 親切的対応
- ・よく検索エンジン上で見かける
→接触回数



感情的価値の獲得方法

人間の真心に訴えかける

- ・自分の理念を真剣に伝えていく
- ・趣味や好みを公開していく(人間性を伝える)
- ・良かれと思ったことを意識的に実行
→親切、善良な対応、優しさ、真剣さ



感情的価値解説 まとめ

- ・感情的価値は人の好き嫌いの部分
- ・総合的に獲得していくべき部分
- ・実はかなり決定に影響を持つ
- ・理念、考え方を真剣に伝えていく
- ・自分が良かれと思ったことを行動していく