

**脳科学マーケティングを活用した
反応の取れた
広告クリエイティブ事例集**

◆脳科学マーケティングとは？

消費者の意志決定プロセスの95%は無意識下で行われていると言われています。

脳科学マーケティングとは、この**95%の潜在意識にアプローチする手法**です。



◆事例1:最新情報を提供する

↳人間は無意識のうちに情報に富んだものを求める。

媒体提案にお困りの運用担当者へ

新しい広告媒体 ピンタレスト広告 が今キテる理由とは？



画像版の検索エンジンとして話題。
その具体的な活用方法を徹底解説。

参加費
無料

オンラインセミナー開催中 >>

◆事例2:言い切り表現

↳無駄な情報はカットし、自信を持って答えを提示すると信頼を勝ち取りやすい。

断言します。

2023年

人生を変えるスキルは
Webマーケティング。



◆事例3:数字の表し方を工夫する

↳「リピート率50%」より「2人に1人がリピート」の方がイメージが湧きやすい。



**10人中9人が
リピーターに!**

**サロン運営を成功させる
LINE活用術とは?**

資料ダウンロードはこちら

◆事例4:お世辞を言う

↳無意識にポジティブな印象を抱かせる。



◆事例5:大衆心理+3Bの法則

↳皆が購入しているから、いいものだと判断させる。

↳+3Bの法則(①Beauty (美女、美男) ②Baby (赤ちゃん、子供) ③Beast (獣、動物))。広告業界で活用される心理学用語で、ユーザーの目に留まりやすい。



毎月のレポート業務
猫の手も借りたい
と思いませんか？

＼忙しいマーケティング担当の方へ／
多くの代理店が導入してる
業務効率化ツールはコチラ