載し目からウロコがほろぼろ落ちる

はじめてのBtoBマーケ

伝わるテレビ会議の この連載ではBtoB分野のマーケティングを「目からウロコが落ち たように」くっきりスッキリと理解していただき、今すぐ使える手 法と発想をお届けします。

今回は、テレビ会議をより効果的に行うポイントに ついてです。

●人の走光性

「飛んで火にいる夏の虫」という言葉があるように、 多くの虫は光に集まる習性があります。虫だけではな く、動物や魚にも光に向かっていく習性や、光を避け る習性があります。例えば、イカやイワシなどの漁で は、夜間に強いライトでイカやイワシを集めて吊り上 げる漁法があります。

人にも走光性に似た習性があります。通行客の目を 引きつけ、店内に引き寄せたいなら、店頭やショーウ ィンドーを華やかに照らす。コーナーや店奥の天井や 壁を明るくして誘導する、強いスポットライトを照ら すと視線を引きつける。このように身近なところで、 光に対する人間の習性を利用した行動の誘導手法が使 われています。

●反射と発光に対する人の反応

読者の皆様は、PCやスマホの画面で読むよりも、 紙にプリントアウトして読むと内容が頭に入る気がす る。という経験はありませんか。様々な研究の結果か ら、ディスプレイで文章を読むより、紙にプリントア ウトして読んだ方が、内容の間違いに気が付きやすか ったり、内容の理解度が高まるといわれています。

紙の場合は、紙に反射した光を見ているので「反射 光|といいます。対してディスプレイの場合は、ディ スプレイが発している光を見ていて、この事を「透過 光 といいます。

人間には、透過光に心惹かれる性質があります。一 説では、人が洞窟で暮らしていたはるか昔、夜には動 物に襲われる恐怖と、明るい太陽の元で安堵する心理 が、私たちの深い記憶に残っているからだといわれま す。

●光の違いが人に与える影響

極端に言うと、発光体(透過光)には人を魅了する 力があります。テレビという透過光の媒体は、深く理 解できなくても、なんとなく信じてしまう、受け入れ てしまうという効果が高いといわれています。対して、 紙のように反射光で見る媒体の場合には、内容を分析 したり、理解度を高める効果があります。

テレビ会議というディスプレイを見る状況では「な んとなく、そうなんだ」という「わかった気」になる 効果があります。しかし、内容を深く理解したり、分 析する効果は紙の方が高い。ですから、全体感を印象 付けるには、ディスプレイが優れていますが、内容を 深く伝達したり、意見を交換するときには紙の資料を 読むことが大切なのです。

●テレビ会議で理解を深めるために

まず、紙にプリントアウトした資料を手元に持つこ とが、会議を充実させるコツの一つです。ディスプレ イを見るだけで、内容を的確に理解するには、大変な 集中力を要します。ペーパーレスの時代ですが、紙を 上手に使うことは大切なポイントです。

次に、テレビでよく使わるフリップボードという手 法も取り入れてみましょう。画面に資料だけを映すよ りも、イラストのようにフリップボードをもって説明 すると、認知度が高まる効果があります。



その他

人間は、人の顔に強い関心を持つ習性があることを利用した訴求力を高めるテクニックです。伝えたい事を書いたボードを顔の近くに持って「顔とボードをワンセットで見せて説明する」と訴求力が高まり、記憶に残りやすくなります。

●メモ書きを見せる

会議の場面では、わざわざフリップボードを作る必要はありません。スケッチブックに太めのサインペンで「伝えたいキーワードを手書き」したり、タブレットを使う事も「伝える力」「理解度を高める」テクニックになります。



手書きで伝えたいポイントを**書いて、顔のそばに持って**説明する。簡単なテクニックですが、伝える力が大きくなります。日々の営業活動でもこのテクニックを使う事で、プレゼンの訴求力も高まります。テレビ会議が増えた昨今、せっかくの機会ですから、このテクニックを習慣にして営業訴求力アップに活かしてはいかがでしょう。



著者●中井 淳夫(なかい あつお)

株式会社 創英 代表取締役 NHNホールディングス株式会社 代表取締役 BtoBマーケティングを専門にしており、昨年開催したセミナーの受講者は700名以上。受講者の96% が満足し、企業規模にかかわらず活用できる内容と高く評価されている。一般社団法人組織内コミュニケーション協会を創設し代表理事を務め、産学連携で躍進企業の社内マーケティングを研究してきた。著書「誤努力」が、流通科学大学、神戸芸術工科大学のテキストとして採用された。

相談・問い合わせは、b2b@soway.co.jp

検索



https://ufb-m.com/zia | UFB次亜塩素酸水 マインドシェア

03-6823-6211 (UFB 担当者宛) | 受付時間 | 10:00~17:00