



# 無料サンプル活用法

# INDEX .

1. 集客のための無料サンプル
2. 信頼を得るための無料サンプル

## 目的

- a. さらに価値提供することで信頼構築、商品の質を伝える
- b. ザイオンズ効果
- c. ツァイガルニク効果

無料サンプルの活用方法は大きく分けて2つあります。

1. **集客のための無料サンプル**
2. **信頼を得るための無料サンプル**





# 1. 集客のための無料サンプル

# 1. 集客のための無料サンプル

集客のための無料サンプルというのは、

「リストマーケティング」の説明でもありましたが、

公式LINEを見込み客に登録してもらうための無料サンプルのことです。

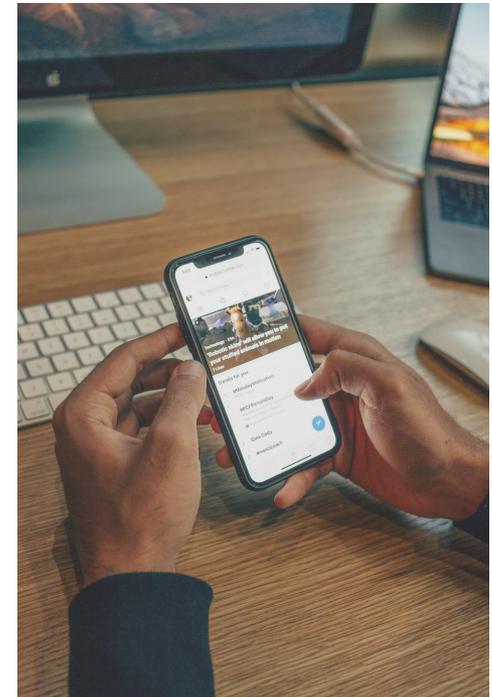


A top-down view of various men's accessories on a light-colored wooden surface. In the top left, a pair of black leather brogue shoes with intricate perforated patterns. To their right is a large, textured black leather bag with a prominent zipper. In the bottom left, an open notebook with lined pages and a silver pen resting on it. In the bottom right, a black leather watch with a silver-toned dial. A semi-transparent white rectangular box is centered over the notebook and bag, containing the text.

## 2. 信頼を得るための無料サンプル

## 2. 信頼を得るための無料サンプル

見込み客に公式ラインを登録してもらったあと、  
ダイレクトにアプローチ(プロモーション)し、  
セールスを仕掛けていきます。



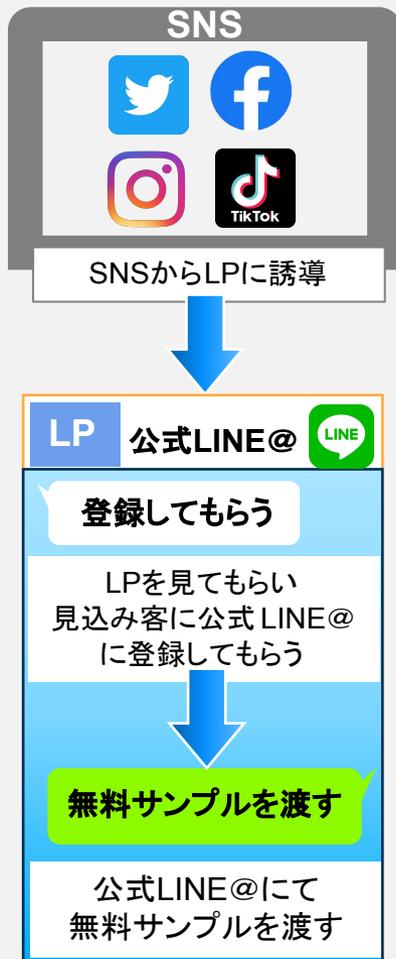
## 2. 信頼を得るための無料サンプル

このような順でプロモーション

- ① 予告
- ② 問題提起
- ③ 背景理念
- ④ プレゼンテーション

を経てセールスしていきます。





## 2. 信頼を得るための無料サンプル

①予告 ②問題提起 ③背景理念 ④プレゼンテーション  
の詳細に関しては後に学んでいきます。

今は4つの宣伝文があり、そのあとセールスしていくと覚えていてください。

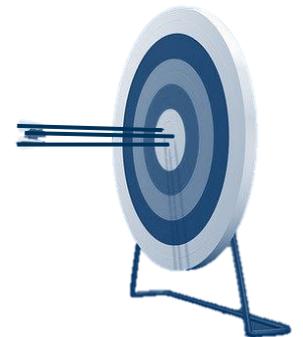
その**宣伝文に無料サンプルをつけます**。

渡す名目は

- ◆ 閲覧特典でお渡し
- ◆ アンケート特典でお渡し      の2つが主流です。

## 目的

- a. さらに価値提供することで信頼構築、商品の質を伝える
- b. ザイオンス効果
- c. ツァイガルニク効果



## 目的

### b. ザイオンス効果

ザイオンス効果とは、同じ人や物に**接する回数が増えるほど**、その対象に対して**好印象を持つようになる効果**のことです。1968年に、アメリカの心理学者ロバート・ザイオンスが広めました。彼の名前が「ザイアンス」と表記されることもあることから、「ザイアンス効果」と呼ばれることもあります。

サンプルを継続的に渡すことにより好印象を与える狙いがあります



## 目的

---

### c. ツァイガルニク効果

人は達成できなかった事柄や中断している事柄のほうを、達成できた事柄よりもよく覚えているという現象。

つまり簡単に言えば、**続きが気になる現象**です。



*to be continued*

# 目的

## c. ツァイガルニク効果

漫画をよく読む方であればイメージしやすいかと思います。  
中途半端なところで終わってるから

続きが気になって仕方がない

もっと知りたい

結末を知りたい

最後までやりたい

などの心理学的現象です。

テレビでもCM前はかなり良いところで終わると思います。

これもこの心理学現象をうまく活用している、代表例です。

## 目的

### c. ツァイガルニク効果

この心理現象をうまく活用し

- ① 集客のためのサンプル
- ②—⑤ ツァイガルニク効果を狙った無料サンプル
- ⑥ 有料商品

という流れを作ると効果的です。



## 目的

- a. さらに価値提供することで信頼構築、商品の質を伝える
- b. ザイオンズ効果
- c. ツァイガルニク効果

これらa~cの3つの目的を踏まえて、プロモーション時に無料サンプルを渡すことで、格段に有料商品の**成約率を上げ、収益額UPに繋げることが** **できます**ので、レターで販売する場合は計5つ、電話営業する場合は計4つの無料サンプルを作っていきます。