

新刊書籍のご案内

「計画外の購買行動」により“売り上げ最大化”を実現させる！

マーケッターとデータサイエンティストが語る

『売れるロジックの見つけ方』

行動経済学より役立つ LPO ツールで解明する計画外の購買行動

2015年1月7日発売！！

株式会社宣伝会議(本社:東京都港区 代表取締役:東 彦弥)では、『マーケッターとデータサイエンティストが語る『売れるロジックの見つけ方』を2015年1月7日より、全国書店にて順次発売いたします。

現代日本のように、予め不足が満たされた豊かな消費社会において、売り上げの鍵を握っているのは従来型の“消費”ではなく“計画外の購買行動”ですが、本書はこのような購買行動をいわゆる衝動買いとして片付けるのではなく“行動経済学”の視点から見直し、更にLPOツールという本来は全く別の目的のために開発されたインターネット上の技術と、同様にこれまでのマーケッターとは全く別の立場にあるデータサイエンティストの力を借りることにより解明することに挑んだ書です。

本書は、これまで曖昧だった生活者の直観的な購買行動を突き動かすロジックを解き明かすことに挑んだ書であり、あらゆる商品やサービスの、メディアを含むあらゆる売り場における、売り上げを最大化させるためのヒントが得られる1冊です。

「専門家の勘や経験則だけでは怪しくないですか？」

マーケッターとデータサイエンティストが「行動経済学」の「限定合理性」に着目して挑んだ従来にない新しい試み、究極の実証実験？による売上アップの決め手が本書に！

- ・購買活動の主役は計画外の買い物！
- ・消費は増やせないが「計画外の買い物」はまだまだ増やせる！
- ・直感的購買行動とその仕組みとは？
- ・「売れる！」の解は実証実験により導き出せる！

(本書より)

[著者]

後藤一喜(株式会社B2B2C 代表取締役社長)

山本 覚 (データアーティスト 代表取締役社長)

2015年1月7日より順次発売

定価 本体 1,500円(+税) / 四六判 /

288ページ / ISBN 978-4-88335-322-4

マーケッターとデータサイエンティストが語る
売れるロジックの
見つけ方
 行動経済学より役立つ
 LPOツールで解明する
 計画外の購買行動

後藤一喜
(株式会社B2B2C 代表取締役社長)

山本 覚
(データアーティスト株式会社 代表取締役社長)



著者プロフィール

後藤一喜（ごとう・かずよし）

株式会社B2B2C 代表取締役・アカウントプランナー

1957年東京生まれ。講談社ホットドッグ・プレス編集部、カタログハウスを経て、1990年より電通ワンダーマン、企画推進部部長、クリエイティブ部部長、執行役員を歴任。2007年に、B2B2Cを設立。



山本 覚（やまもと さとる）

データアーティスト株式会社 代表取締役社長

1982年、埼玉県生まれ。2005年に慶應義塾大学応用化学科を修了、2009年に東京大学大学院物理学専攻修士課程を卒業、2011年に東京大学大学院技術経営戦略学専攻を退学し、アイオイクス株式会社に入社。プロダクトマネージャーなどを経て、2013年にデータアーティストの設立に参画し、現職。

*著者取材、対談企画など承ります。

◆本書目次

- 第一章 モノ余り社会で売るとのことについての再考
- 第二章 「売れる！」を増やすのは計画外の買い物？
- 第三章 行動経済学が教えてくれた直感的行動のメカニズム
- 第四章 どうしたら「売れる！」は作れるのか？
- 第五章 なぜ他のメディアではなくLPを選んだのか？
- 第六章 検証用「販売ロジック」＝仮説の構築方法について
- 第七章 LPOとは何か？ ～LPO登場の背景と歴史～
- 第八章 仮説構築の進め方
- 第九章 仮説の検証
- 第十章 LPO導入事例

◆編集担当より

「衝動買い」を引き起こすロジックを見つけ、LPOによる検証、そしてその先の”売れる仕組み作り“が分かる！

消費増税が8%に上がったことの影響は思いのほか大きく、さらに少子高齢化によって国内市場の縮小は避けられません。生活者も、これまで以上に「お金の使い方」に対してシビアになっていますが、ダニエル・カーネマンの「行動経済学」にあるように、必ずしも「いつも価格と価値を厳密に計算する」といった経済合理性に則った行動をするわけではありません。

本書では、そうした「買うつもりはなかったのだけれど、つい、、、」という計画外の購買行動がなぜ起きるのか、直感的行動のメカニズムを解き明かし、その検証方法をマーケティングとデータサイエンティストが指南します。

売上増を実現するための「考え方」と「実践方法」が同時に分かる1冊です。

■出版元：株式会社 宣伝会議 について

1954年に創業したマーケティング・コミュニケーションの総合シンクタンク。マーケティングに関わる全ての人に向け、雑誌・書籍の出版や教育講座を全国展開。雑誌『宣伝会議』は、2014年4月に創刊60周年を迎えました。

会社概要

会社名：株式会社宣伝会議

代表者：代表取締役 東 彦弥

創業：1954年

本社所在地：東京都港区南青山 5-2-1

事業拠点：東京・札幌・仙台・名古屋・大阪・広島・福岡

◆担当者連絡先

株式会社宣伝会議 担当：中澤

E-mail : nakazawa@sendenkaigi.co.jp TEL : 03-6418-3331

〒107-8550 東京都港区南青山 5-2-1 <http://www.sendenkaigi.com>