GDTの法則

欲求に揺さぶりをかけるテクニック

GDTの法則とは

- 欲求に訴えかける法則
- 9つの欲求をGDTに分類したもの

1. G（goal）
2. D(desire)
3. T(Teaser)

GDTの欲求に訴えかけると‥

- セールスレターの反応率が上がる

GDTの強さ

- G‥弱い
- D‥普通
- T‥強い

1.G(Goal)

- 目標
- ＜お金＞をかけたくない
- ＜時間＞をかけたくない
- ＜努力＞をしたくない
- Ex)もしも0円で一日15分勉強するだけで英語が話せる方法があったら知りたくないですか？

2.D(Desire)

- 欲望
- ＜富や名声＞を望む
- ＜愛や性＞を望む
- ＜快適＞を望む
- Ex)この起業講座に参加し、実践することで収入は今の10倍になり、社会的信用も上がり、異性がこれでもかというぐらい寄ってくるでしょう。また移動もファーストクラスになりますしね。

3.T(Teaser)

- 本性
- ＜希少＞
- ＜興味あるな＞
- ＜今しかない＞
- Ex)限定10個だけ1000円引きです。また販売期限は今日までです。

なぜ人はモノを買うのか

- G,D,Tに分類されるような欲求が揺れた時にモノを買う。
- 感情9割　理性1割

エクササイズ

- 自分で日常生活でモノを買ったときはGDTのどの欲求が揺れ動いて買ったのか分析してみる
- セールスレターを書く際に意識的に使っていける

お疲れ様でした

- 感想や質問、相談は常に受け付けております。気軽にご相談ください
- Mail:keishidb@gmail.com
- Skype:keishi975
- サイトURL：http://keishixx.com/

To maintain an ordinary approach to everyday ordinary things is itself extraordinary.

～平凡なことを毎日平凡な気持ちで実行することが、すなわち非凡なのである～