

# ASK ニュース

Vol.0266

2017年8月21日(月)

担当：MS事業部 太田

## ASKコンサルティング株式会社

〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル1F

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

<http://www.ask-consult.co.jp/>

## 直感とのズレ

### はじめに

新聞紙を43回折ると、その厚みは何mmくらいになるでしょうか？正解は月まで届く厚さです。

計算すれば簡単に分かるのですが、直感とはズレていたのではないのでしょうか。今回はこのズレを利用した広告戦略の話をごささせていただきます。

### ポイント還元

①35%OFFで販売しているお店

②購入代金の50%をポイント還元するお店

さて、どちらのお店で購入するのがお得でしょうか？何となく割引率の高い②の方がお得な気がします。しかし正解は①の35%OFFのお店です。

②のお店では1万円で1万5千円分の商品を買う事が出来ます。計算式では

$10,000 \text{円} \div 15,000 \text{円} = 0.666 \rightarrow 67\%$

となり、②は実質的には33%OFFのお店なのです。

ポイント制を導入しているお店は多いですが、その理由の一つが、このようにより高い割引率だと思わせるための戦略なのです。

### 50人に1人無料

昔、家電量販店で「50人に1人、購入代金全額無料」というキャンペーンを行っていました。

他店が「消費税分(当時3%)特別値引き！」と銘打っていた中、非常に目立っていました。

しかし、「50人に1人無料」はコスト的には「全員2%値引き」と同じであり、3%値引きしている他店に比べて値引きコストは低くなります。これも直感とのズレを利用した広告戦略の一つです。

### 株価予測詐欺

最後にアメリカで実際にあった詐欺事件のお話をさせていただきます。

ある老夫婦の元には投資コンサルタントから毎週の手紙が届いています。手紙には来週のダウ平均株価が上がるか下がるかだけが書いてあり、予想はなんと10週連続で的中しています。最初半信半疑だった老夫婦もだんだん信用するようになり、株で大儲けすることが出来ました。

ある時「来週以降の株価予測は1万ドルでお教えします」という手紙が届きました。老夫婦は喜んで1万ドルを支払いました。

実はこの投資コンサルタントは何千人にも対して「上げる予測」と「下がる予測」をランダムに送っていたのです。そしてたまたま全中した老夫婦にお金を請求したのです。

### おわりに

このように直感とのズレを利用した広告は数多くあります。それに引っかけられない為にも、そして出来ればこのような広告を打つ側になる為にも、数字を意識する事は非常に大切な要素です。