【株式会社SBSマーケティング】わかっていてもやめられない!? 『コンコルド効果』



BtoB(企業間取引)を中心にマーケティングや集客に関連したコンサルティングサービスをご提供させていただいている株式会社SBSマーケティングは、「わかっていてもやめられない!?『コンコルド効果』」ページを2022年12月20日(火)に公開しました。

「損失が拡大するとわかっていながらもやめられない」心理現象である『コンコルド効果』。どういった心理現象なのか、身近な例、ビジネスシーンの例、悪影響を最小限に留める方法を解説 しています。

(記事ページの項目)

- ■『コンコルド効果』とは?
- ◆「損失が大きくなるのがわかっていながらもやめられない・・・」
- ◆『コンコルド効果』の由来
- ◆コンコルド効果と『サンクコスト』
- ■『コンコルド効果』の身近な例
- ◆ギャンブル
- ◆スマホゲームへの課金
- ◆スマートフォンの別ブランドへの機種変更
- ◆ほかにも・・・2020年東京オリンピック・パラリンピック
- ■『コンコルド効果』のビジネス(マーケティング界隈)での発生例
- ◆新規で立ち上げる事業
- ◆(設定した成果が出てないが)広告を継続して出稿する
- ◆サブスクリプション型のSaaSサービス
- ■『コンコルド効果』の発生によって生じる「コスト」を最小限に留めるには?
- ◆「損切り」を覚悟する
- ◆上限を設定する
- ◆自覚する
- ■まとめ

▼詳しくはこちらをご覧ください。

https://sbsmarketing.co.jp/marketing/whatis-concorde-effect-2022-12/

▼日々の実務に役立つ情報を公開しています。どうぞご覧ください。

https://sbsmarketing.co.jp/blog/

■問い合わせ先

企業名:株式会社SBSマーケティング

事業内容:マーケティング、販売促進に関するコンサルティング業務 など。

URL : https://sbsmarketing.co.jp/contact/

Generated by ぷれりりプレスリリース

https://www.prerele.com