【株式会社SBSマーケティング】利益よりも損失を避けることを優先する！？『損失回避バイアス（損失回避の法則）』

支援会社と事業会社での実務経験をベースに、主にBtoB（企業間取引）分野のマーケティングや販売促進、集客に関連したコンサルティングサービスを提供している株式会社SBSマーケティングは、「利益よりも損失を避けることを優先する！？『損失回避バイアス（損失回避の法則）』」ページを2023年06月27日（火） に公開しました。

利得と損失を比較する際、損失の方をより重大だと感じやすく、損失を回避しようとする心理的傾向である『損失回避バイアス（損失回避の法則）』。なぜ発生するのか、ほかの8つの心理効果との関係性、具体例やビジネスシーンへの応用例などについて解説しています。

（記事ページの項目）
■『損失回避バイアス（損失回避の法則）』とは？
◆由来
◆損失の心理的な影響は利益の約2倍
■なぜ発生するのか？
■『損失回避バイアス（損失回避の法則）』と8つの心理効果との関係性
■『損失回避バイアス（損失回避の法則）』の具体例
■『損失回避バイアス（損失回避の法則）』のビジネスシーンへの応用例
■最後に

▼詳しくはこちらをご覧ください。
https://sbsmarketing.co.jp/marketing/whatis-loss-aversion-bias-2023-06/

▼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、集客、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