【株式会社SBSマーケティング】相手に「価値」を感じてもらいやすくなる！？『ピークエンドの法則』

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「相手に「価値」を感じてもらいやすくなる！？『ピークエンドの法則』」ページを2024年02月13日（火） に公開しました。

過去の出来事を評価する際に、途中経過よりも「絶頂（ピーク）」と「最後（エンド）」の印象によって全体を判断する『ピークエンドの法則』。実証に寄与した実験や日常生活での発生シーン、ビジネスシーンへの活用例などについて解説しています。

（記事ページの項目）
■『ピークエンドの法則』とは？
■実証に寄与した「苦痛」に関する実験
■日常生活での発生シーン
■ビジネスシーンへの活用例（DLコンテンツのみ）
■まとめ（DLコンテンツのみ）

▼詳しくはこちらをご覧ください。
https://sbsmarketing.co.jp/blog/whatis-peak-end-rule-2024-02/

▼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