



目的: 商品・サービス・ブランドを独自化し、その価値を伝える方法が知りたい @sanada 3730



売れる商品はない

「売れる売り方」  
があるだけ

個性的な価値を  
つくり出し、あなたの  
お客様にしっかりとその価値を  
伝えること

P204

あなただから  
お願いする。  
そういわれること

「ブランド」  
とは

P150

安売りするな!  
「価値」を売れ  
藤村 正宏 著

売込まないこと

ニュースレターの鉄則

P110

売り込みよりも、役立つ情報を  
発信するという目的

P97

どうしてまた  
うちを利用し  
てくれるんですか??

いつも連絡(手紙・メール)  
が来たら

です

選ばれたい、買って  
もらうために重要なこと

それは、関係性

人間は同じものを買うなら  
関係性の深いほうで  
買います。より関係性が  
深い人から買う

P88

P15 お客様が「選ぶ」理由を次の4つ

そのポイントは...

- ① ターゲットの絞込み
- ② 売込まない
- ③ 「好き、楽しい」を発信
- ④ 人のストーリーを語る
- ⑤ 新たな意味づけをする

P29 安売りにくても圧倒的に  
売上をあげる方法

あなたが、もうすでにもっているのに  
気づいていない独自の価値を引き出し  
それを わかりやすく伝えていくだけ

P59 水泳がうまくなることの本当の  
「価値」は?

水泳がうまくなること、どういうゆいこと  
いいことかあるか?? 水泳がうまくなる  
では伝えない



水泳がうまくなったら、子供に自信ついて  
友達も多くなる