

目的: 個人ブランドになるためのヒントを知りたい!

@sanada3730

人は 関係性の深いところで消費する  
これは基本で可也

販促はいいけど  
会社の利益をあげるにはなる  
P144



P80 3つのFからの情報に信頼され  
選ばれる時代になった

Family 家族  
Friend 友達  
Follower 7+07-

どんなに優れたマーケティング戦略も、個人と個人のつながりにはかなわない

論理的でないこと  
非合理的なこと  
やること

個性がないのが問題  
P129

SNS消費時代のモノの売り方  
「3つのF」が価値になる  
藤村正宏著  
P104

★ 他人は思いつかない  
★ 他人は行動しない  
★ 他人にはできない

独自のオリジナリティ  
P124

再現性があるものは、価値がない

誰にも頼らないで  
自分の力で直接  
買ってもらおう

P89 知られたお宝、知らないのと同じ

どんな素晴らしい商品・会社・お店でも  
その「価値」を伝えなければ  
人々にとっては存在しないのと同じ

みんな同じようなことを  
考え、みんな同じようなことをする  
それが究極まで進むと、個性のない会社や人が  
どんどん出てくる...

再現性ある ⇒ 複製しちゃう

SNSであつたに共感  
してもらい、ファンに  
なってもらおう  
コミュニティの「つながり」  
を大切に

P94 楽しさを最優先すると  
会社の業績が上がる

「組織」より「個人」  
「売る」より「関係性」  
「仕事」より「楽しむ」 SNSファースト