


目的: 魅力的な商品と販売するセリフを知りたい!

@sanada3730 



大口の顧客と小口の顧客を  
区別せよ (P254)

セリフする顧客の選択を誤る2つの理由

- ① 大口の顧客と小口の顧客を区別けな
- ② 顧客を詐欺師のように扱う

価格を下げる  
価値を高める  
買わずにいらぬ  
商品をつくる

意図的に  
"よすぎる"条件を  
もたせよ (P222)

エスキモーに  
氷を売る  
ジョン・スポールストラム著

P62 新しい顧客の獲得には、トップが優先して取り組み

新しいビジネスを獲得するための真のコミットメントとは、以下の3つを実行すること

- ① 新しいビジネスは、その会社の社長にとって最優先事項でなければならぬ
- ② セールススタッフは、新しいビジネスに焦点をいぼらなければならぬ
- ③ 従来とは違ったやり方で、ある程度のお金を使うことが必要である

年次報告書とクライアントに提出せよ (P180)

「インテグリティ」- サマリー  
スポンサーシップの名要素のポイント  
プロモーションサポートの詳細  
スポンサーシップの名要素の事例

P132 顧客が「いざこざ」へ行きたる場の雰囲気を感じせよ

- 自らの電話には自分で出る
- 手ごわい苦情をすべて引き受ける
- 優先駐車場も特典もなし
- 顧客にあえて近づく
- 自社の商品を買う
- 苦情を直接受ける

P92 いますぐ、革新的な「マーケティング」をせよ

自社の商品が「ゆいゆい」を救うことはない。成功が「見込め」ような「マーケティング」分野の限定する

P118 「誠意ある販売」に努めよ

- ★シンプルな黄金律★
- ① 顧客が「買ったが」商品だけを売るように努めよ
  - ② 顧客が「買ったが」より少しだけ多く売る様に努めよ