

目的: 熱狂的なファンをつくるヒヤックを知りたい!

@sanada3730



遠ざけの法則 中山マコト著

イグニッションプレート P165

相手の欲しいものだろう
もの、関心を示すだろうことと想定し、待ち
伏せする言葉
3要素
○相手 = 見込み客が今、置かれている状況
○あなたの持つ味、得意技
○今の状況が改善された後の望むべき状況

「ラグジュアリーな一泊」
という食の「主のじ」
一瞬でとらえるネーミング P140

辛さで勝負するのは
なく、
ラー油のある美味しいうた
食事というイメージに訴える ★
P127
あらゆる液体を
食べものに変えた
「食べるラー油」の
インパクト

P81
私らしい滞在型ホテル
ライクを提供する
ランドリーや室内サービス
を充実させ、長期滞在
者の満足度を高める
ホテル戦略

P21 共感してもらいたいものは何か
最も大切なこと
「何に共感してもらいたいのかをきちんと規定
すること」

^^
あなたが伝えたことがきちんと伝わる
ように、ときに客観的な視点も交えながら
必要な情報をまとめていきましょう

P65 初めのうちはお売りできません
企業にとっては 将来有望な顧客との
ファーストタッチをいかに創造するかが
非常に重要
例) 再春館製薬所
無料サンプルで自社に向う顧客のみに
サービスを提供

サービスを受けるよりも、自分でやるほうが楽 楽 楽