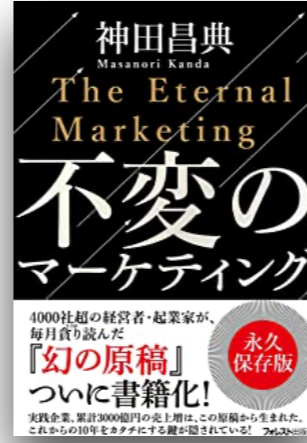


目的: 顧客が喜び、社員が喜び、家族が喜び「マーケティング」のテクニックを知りたい! @sanada31730



あなたのフロンティア作る方法 P198

- ・スピード
 - ・下午でも11時から手書きで連絡
 - ・期待させない
 - ・意外な一面を見せる
 - ・謙虚な面とプロがプロの面の融合
- 高慢

成約率の高い説明会の構築法 P196

- ステップ1: この説明会を最後まで向き続けるキリットを表現する
- ステップ2: フカみとして成功例を徹底的に説明する
- ステップ3: 商品・サービスの説明
- ステップ4: ミッションを語る
- ステップ5: 緊急性を強調する
- ステップ6: 取ってもらいたい具体的な行動を説明する

不変のマーケティング 神田昌典 著 P93

マーケティング必殺技

- ・保証を付ける
- ・きっかけ(オファー)を作る
- ・お客様の声を集める
- ・相乗りマーケティングを取り入れる
- ・実績を伝える

P51 〇〇したいキリットを返す

人間は「新たなキリットを得る」ための行動よりも「現在あるキリットを回避する」ための行動する動機の方が強い

P79 記憶喪失にならぬ思い出したいマーケティングの7原則

- ① 緊急性
- ② 限定
- ③ フック
- ④ 指を動かせる
- ⑤ 思い切った保証
- ⑥ 明確な指示
- ⑦ お客様の声