

幸せマーケティング実践講座

カリキュラム2



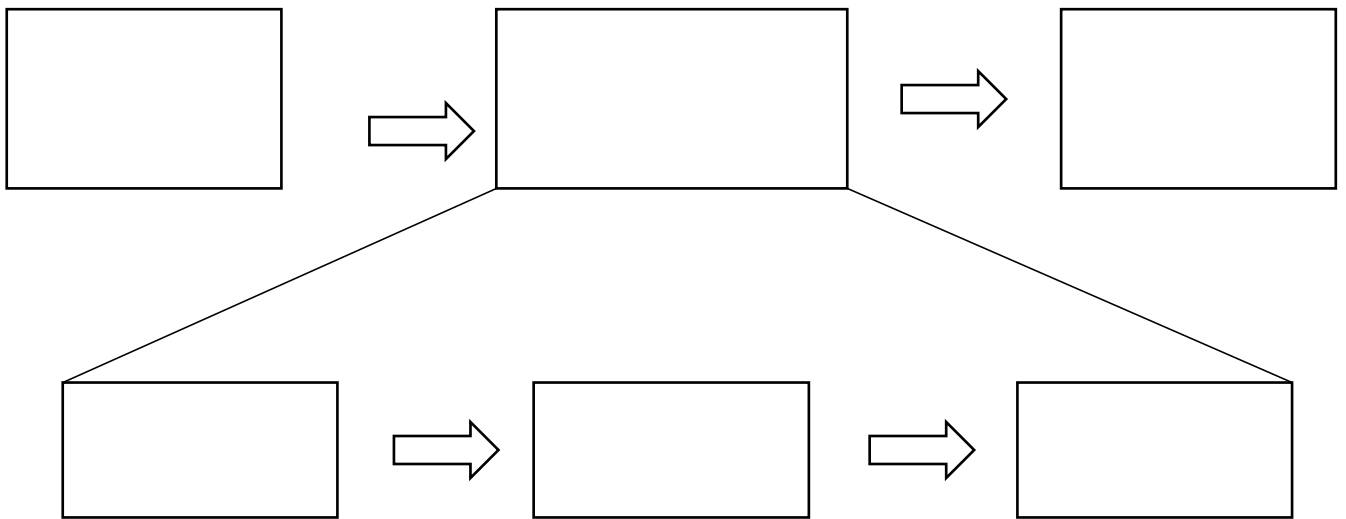
動画視聴用教材

講師：蔦田照代

2) 幸せマーケティングの設計図づくり

1. ビジネスを行う上で「型」が大事という話

2. ビジネスフレームワークについて



Leed (リード) = 見込み客を集める

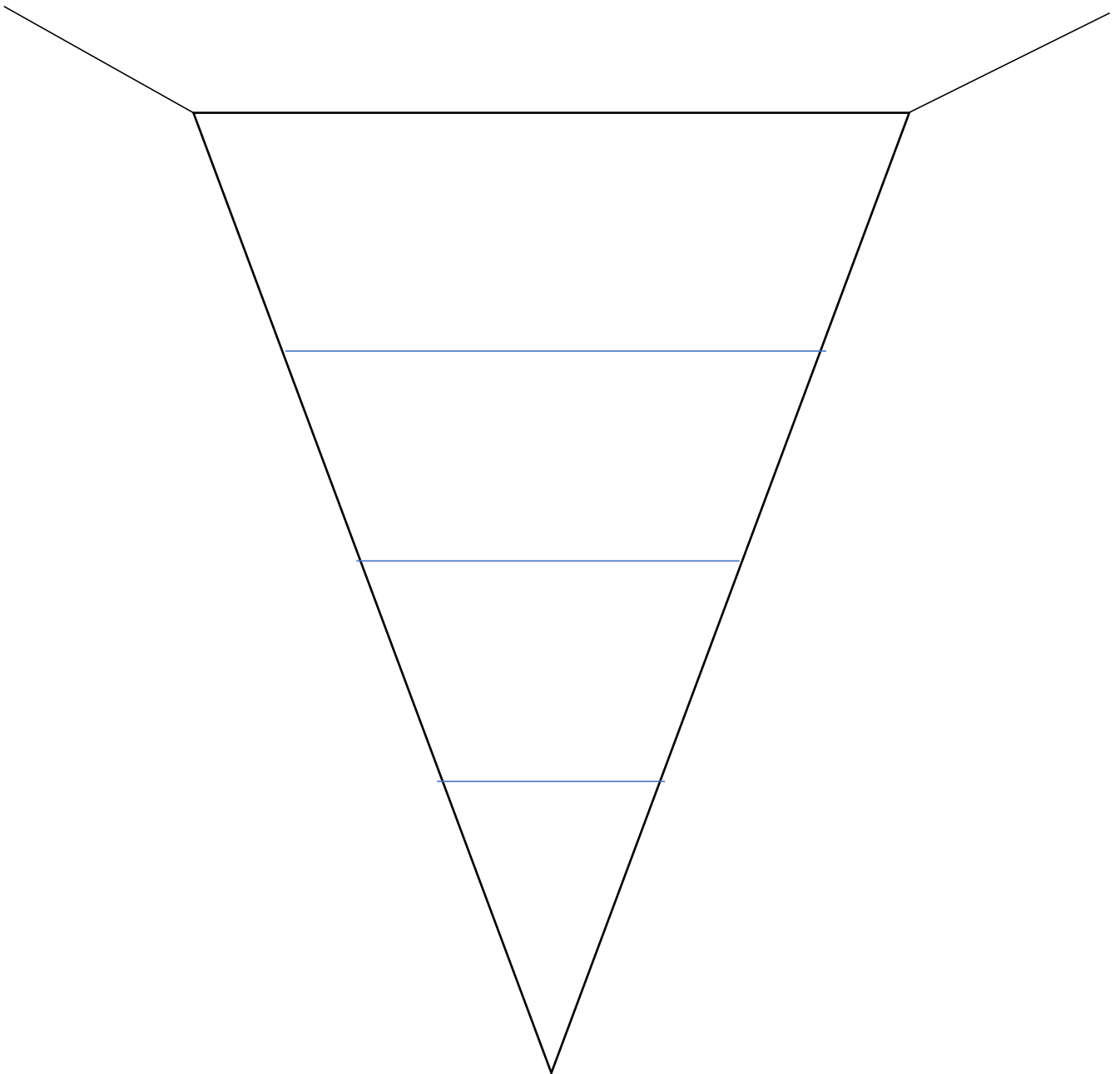
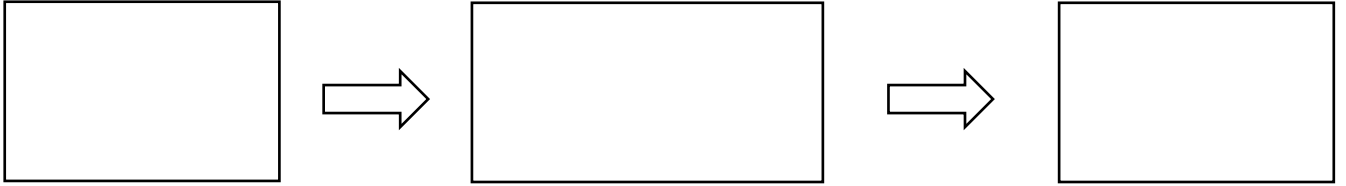
CV (コンバージョン) = 成約率を高める

LTV (ライフタイムバリュー) = 生涯提供価値、リピート購入

マーケティングとは、見込み客（パーフェクトカスタマー）に対して、欲しい商品・サービスがあり、それらが有効である、価値があると認知してもらう活動。

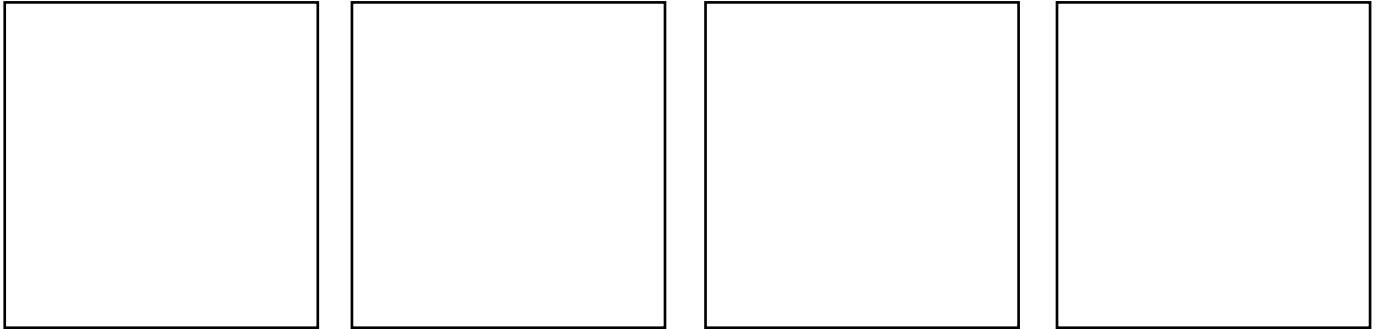
2) 幸せマーケティングの設計図づくり

3. マーケティングファネル



2) 幸せマーケティングの設計図づくり

4. 4ステップマーケティング



Four empty square boxes arranged horizontally, intended for drawing or writing the four steps of the marketing process.

2) 幸せマーケティングの設計図づくり

5. マーケティングテンプレート 1

リアル

ネット

知ってもらうために、やっていること

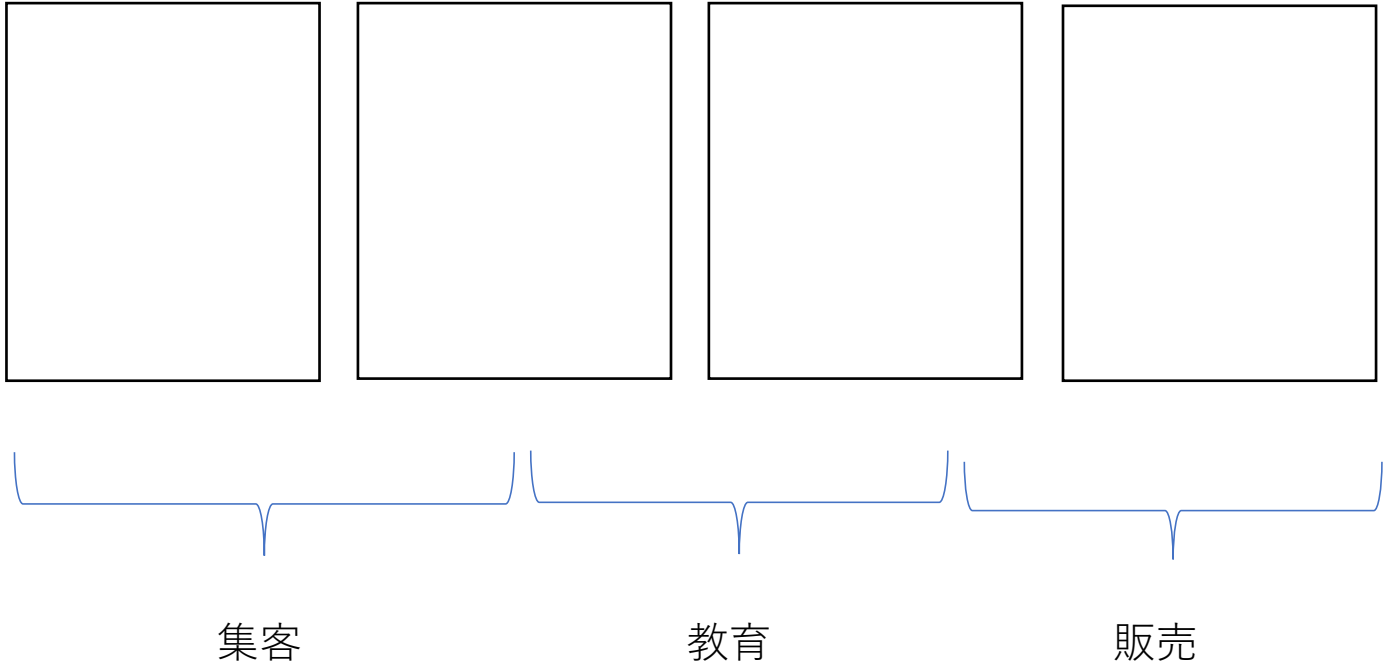
興味持ってもらうために、やっていること

体験してもらう、買ってもらうためにやっていること

リピーター・ファンになってもらうためにやっていること

2) 幸せマーケティングの設計図づくり

6. マーケティングテンプレート2



<課題>

①集客の為にやっていることとやろうと思う事

②教育の為にやっている事とやろうと思う事

③販売の為にやっている事とやろうと思う事