

幸せマーケティング実践講座

カリキュラム5



動画視聴用教材

講師：蔦田照代

1. <復習> ビジネスフレームワークについて



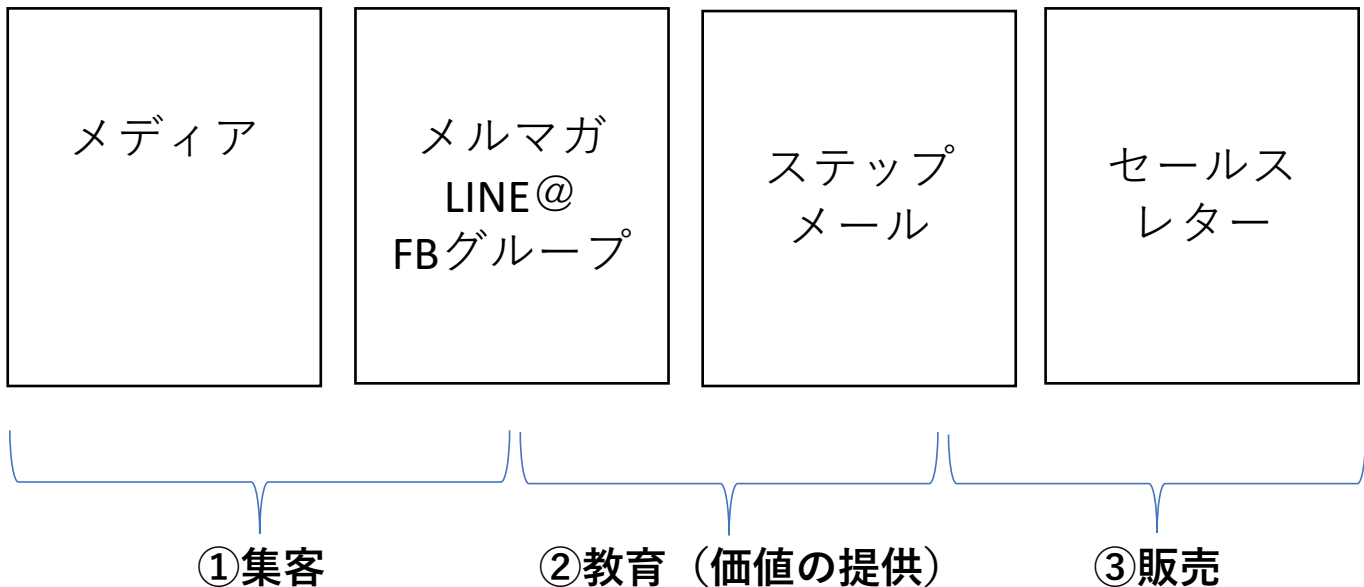
ビジネスは能力の差ではなくて、知識の差。

いかにビジネスを知っているか？

まずは、この「型」を復習しましょう。

そしてマーケティングの部分を細かく説明していきます。

2. マーケティングテンプレート



5) 幸せマーケティングの3つ構造の2つめ

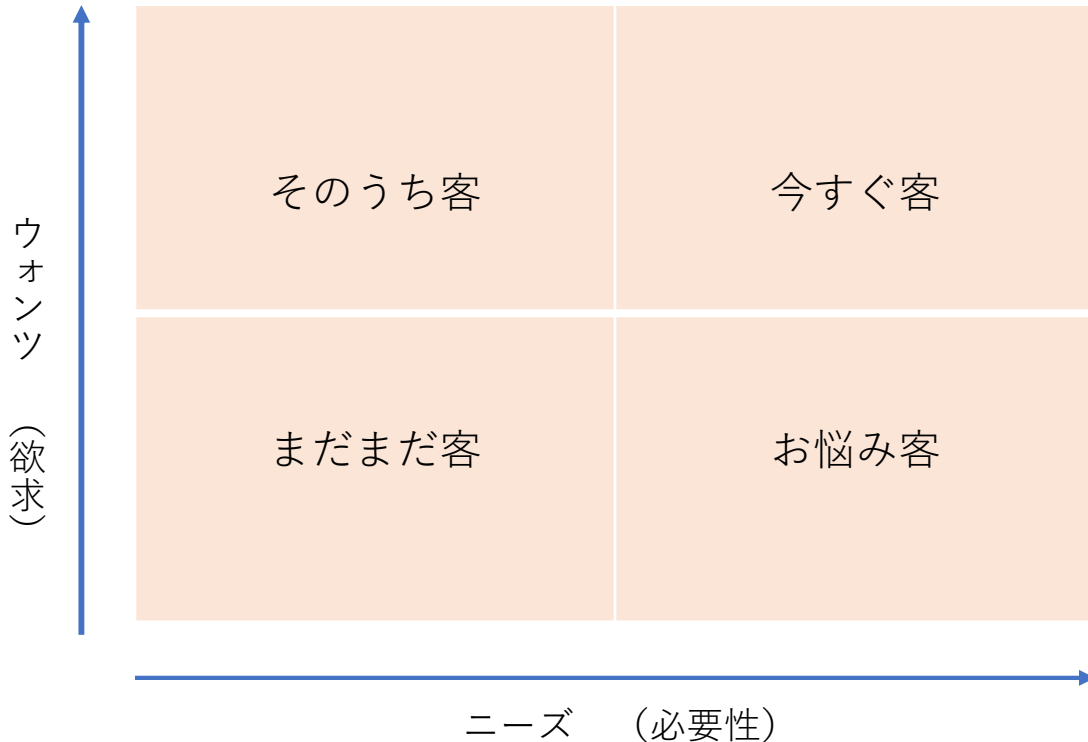
② 教育（価値の提供）

■必要な大前提

集客した人たちに興味を持ってもらう。まだ売ってはダメ。

集客—見込み客を集める（まだ買う意思はない）

<見込み客の4つのレベル>



- ・今すぐ客（全体の2%）
ニーズもウォンツも高い。
- ・お悩み客（全体の9%）
ニーズは高いけど、ウォンツは低い。
- ・そのうち客（全体の9%）
ニーズは低いけど、ウォンツが高い人。
- ・まだまだ客（全体の80%）
ニーズもウォンツも低い。

5) 幸せマーケティングの3つ構造の2つめ

■見込み客の意識レベル別にコンテンツを作る

今すぐ客（全体の2%）

お悩み客（全体の9%）

そのうち客（全体の9%）

まだまだ客（全体の80%）

■ワーク：みなさんの業種に当てはめて考えてみましょう。

一番やらなければいけないことは、何でしょう??

それは、**まだまだ客へのアプローチ**です。

5) 幸せマーケティングの3つ構造の2つめ

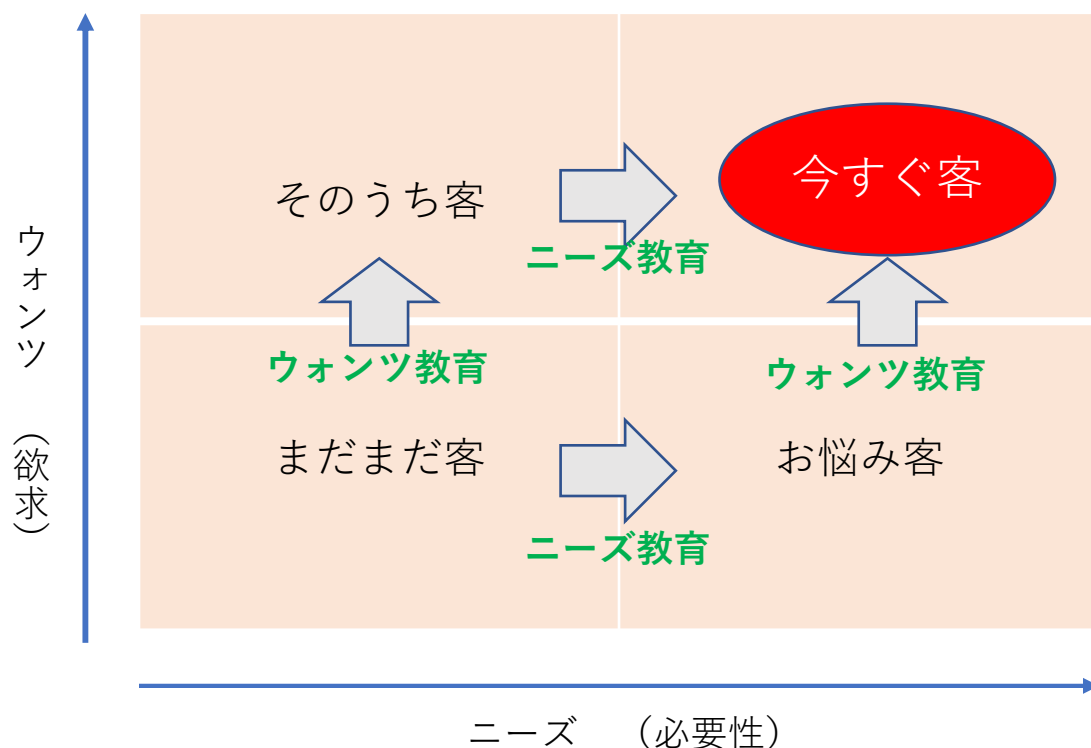
② 教育（価値の提供）

■まだまだ客を今すぐ客に変えてゆくたった2つの方法

ニーズ（必要性）を感じてもらうための「ニーズ教育」を行う

ウォンツ（欲求）を感じてもらうための「ウォンツ教育」を行う

<見込み客の4つのレベル>



1) 必要性を感じてもらうニーズ教育の方法

ニーズ教育とは、行動しないことによって発生する将来的なリスク（不確実なリスク）を、今すぐに発生するリスク（確実なリスク）に変えることを言う。

2) 欲求を感じてもらうウォンツ教育の方法

快樂と苦痛2つの欲求が明確になったときに、人はどれだけお金をかけてでも、商品を手に入れようとする。つまり、欲求（ウォンツ）が高まる。

5) 幸せマーケティングの3つ構造の2つめ

■効率的に教育をする具体的な方法はステップメール

ステップメールとは、マーケティングの手法の一つです。

資料ダウンロードや無料会員登録等の「あるアクション」を実行したユーザに対して「事前に用意した複数のメールを一定期間配信」し、顧客との関係構築をしつつ、商品購入や有料プランへの変更を促す形をとることが多いです。



まだまだ客：

ブログやFacebookから獲得した顧客リスト。

獲得後、メールマガジンで一週間「ニーズ教育」を行う。

そのためには、メルアドを確保する。

おなやみ客：

ブログから獲得した後、「まだまだ客」のうち、一週間のニーズ教育を終えた顧客リスト。

ここから更に一週間、メルマガで「ウォンツ教育」を行う。

そのうち客：

ランディングページ（メルマガ登録ページ）から獲得した顧客リストや、

お問い合わせフォームから獲得した顧客リスト。

獲得後、一週間の「ニーズ教育」を行う。

いますぐ客：

一週間のウォンツ教育ステップを終えた「おなやみ客」と

一週間のニーズ教育ステップを終えた「そのうち客」の合計。

ここから、商品デモや、費用対効果分析などの商品教育を一週間行い、

商品をオファーする。

5) 幸せマーケティングの3つ構造の2つめ

顧客リストの獲得先をもとに、

「まだまだ客」か「そのうち客」かを振り分けている。

そして、「まだまだ客」は、「おなやみ客」→「いますぐ客」という順番で教育している。

また、「そのうち客」には、ニーズ教育だけをして、「いますぐ客」へと変えている。

そして、「いますぐ客」リストには、商品の教育を行い、商品をオファーしている。

これらの工程を、メールマガジンのステップメール機能を使って自動化することで、

全ての見込み客を、「いますぐ客」に育てている。

もし、あなたが、このようなマーケティングシステムを持っていないなら、

メールマガジンのステップメール機能を使って、是非実践してみてください。

売上が、最低でも倍増すること間違いなし！です。

※ステップメールに関しては補助教材で詳しく話します。

■5回目の宿題

1. 今日の学びトップ3
2. あなたのビジネスの4つの見込み客はどんな人たちですか？
具体的に書いてみましょう。
3. ステップメールを作ってみましょう
(時間かかりますのでじっくりとでいいですよ)

※Facebookグループのコメント欄にどうぞ！！