

幸せマーケティング実践講座

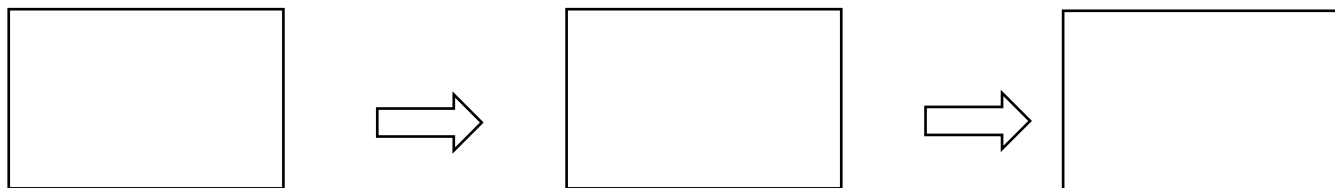
カリキュラム6



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



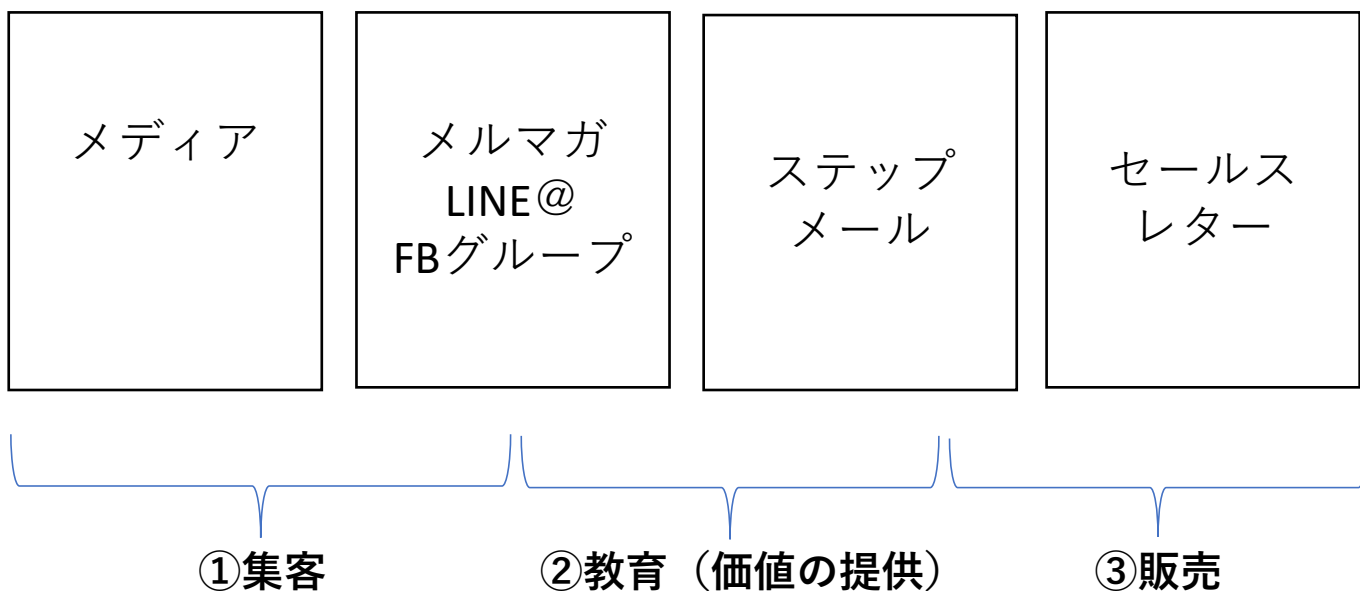
ビジネスは能力の差ではなくて、知識の差。

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



6) 幸せマーケティングの3つ構造の3つめ

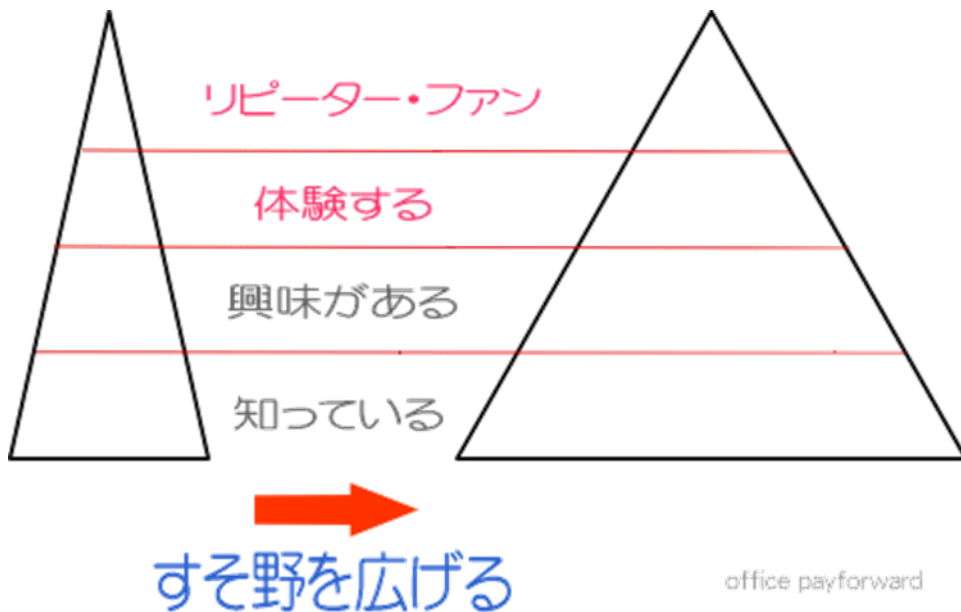
③ セールス（営業）

すぐれたマーケティングはセールスを不要にする

セールス（営業）とは！？

大きく分けると、集客と販売の2つ。順番は集客→販売

必要な人に必要なものをお届けする（その仕組みがマーケティング）



1. 集客＝人を集める

リアルとインターネットの両方を使ってお客様が集まる仕組みを作る。

■ リアルの場

ア：自分で場を作る→人が集まりやすい話題のもの

イ：人が作った場に出かけてゆく→日に複数顔を出す
（参考）お茶会リンク集

ウ：人が自分の為に場を作ってくれる

※自分の得意なことをやる（昔、人を集めた経験があるか？）

※忘れてはならないことは、リストを取るという事

6) 幸せマーケティングの3つ構造の3つめ

■ネットの場

最低限やっておくこと（特に起業初期段階）

①ブログの読者申請 最大1000件（反応率約3割）

現在の数を確認しましょう。

②facebookの友達申請・フォロー

最大5000件

ブログよりfacebookの方が信用はある（実名・顔写真）

両方ともコメントやいいね！コミュニケーションが必要。

ただつながってるだけでは、興味を持ってもらえない。

※ブログ・facebook共に、自分の顔写真を出して投稿する

ブログ→5記事中3記事は自分の写真アップ

facebook→1日に3回自分の写真が分かるようにアップ

なぜ自分の顔を出すのか！？

③記事の内容は、人の事を紹介する→1日1回

利害関係は考えない。

10件～20件に1回は紹介返しが起こる→第三者効果が生まれる

※第三者効果とは？

④エゴサーチをする

自分の名前で検索する

自分がどのように紹介されているか？

自分がどのように注目されているか？見られているか？

共通する物事や傾向を探り、あれば、それを意識的に増やしていく。

自分で知っている自分より、他者が持っている印象を知る。

6) 幸せマーケティングの3つ構造の3つめ

2. 販売について

クロージングとは！？→背中を押す事、行動に踏み切らせる事、引っ張る事

コツは、軽く何度でも言うこと。

「言わないとわからない」

1回言っただけでは相手には伝わらない。相手はわかってない。

軽く何度でも言う。6回くらいまでは大丈夫。

大事な事は、より軽く言う事。

**自分の商品も人の商品もクロージングする練習をする。
その人求めている事、必要な事をクロージングする。**

クロージングワーク

過去誰かの心や行動を動かしたことは何ですか？

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

どんなに些細なことでもいいので箇条書きで書き出しましょう。

あなたの得意な販売方法は何か？それを実践してみましょう。

販売が苦手な人は、下手な販売をされたからです。

必要な人に必要なものをすすめるだけ！得意な方法で販売してみましょう。

※ネットでの販売はセールスレターが有効です（補助教材にて）

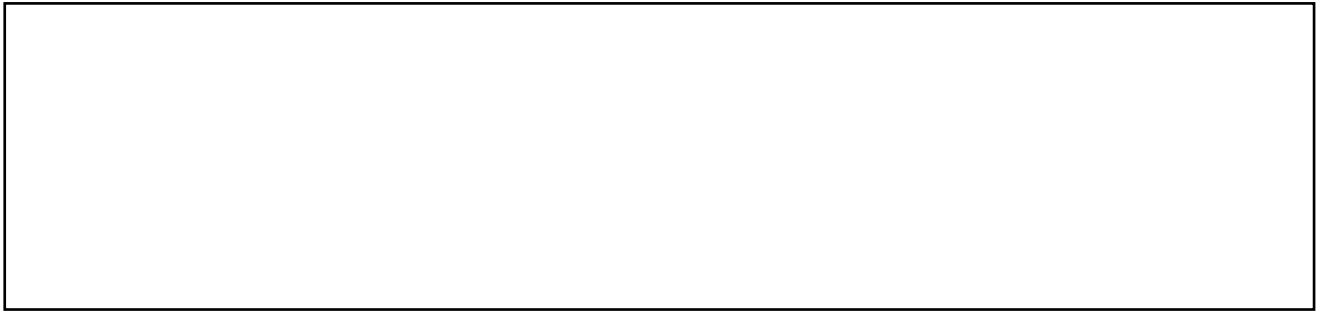
6) 幸せマーケティング全体のまとめ

<幸せマーケティング実践講座カリキュラム>

1回目：幸せマーケティングの概要+大事な3セット

幸せマーケティングを行う上での注意事項や考え方をお伝えします。

この講座を受ける理由やゴール設定を明確にさせていただきます。



2回目：幸せマーケティングの設計図作り（全体構造からの細分化）

マーケティングテンプレートを使って、点を線にする方法を学びます。

テンプレートにあてはめるだけで、

みなさんのマーケティングの大枠が出来上がります。



3回目：売れる商品・サービス作りの手順

すぐれたマーケティングには、すぐれた商品・サービスが不可欠です。

実際に売れないことには、ビジネスは成り立ちません。

売れる商品・サービスの作り方を一度学んでおくと、

次からはご自身で作る事が出来るようになります。



6) 幸せマーケティング全体のまとめ

4回目：幸せマーケティングの3つ構造の1つめ

①リストを集める

リスト=ビジネスの基本です。

リストの増やし方を何通りものリストの集め方を学びます。

数を増やすことやもちろん、質のよいリストの集め方もお伝えします。

5回目：幸せマーケティングの3つの構造の2つめ

②リストにより興味をもってもらう

すぐには商品・サービスを買うお客様はごくわずかです。

商品・サービスの価値を何度も伝える必要があります。

興味を持ってくれているお客様予備軍の人たちへの情報発信の方法を学びます。

6回目：幸せマーケティングの3つの構造の3つめと全体のまとめ

③リストが買いたくなるためのセールス方法

人は売られるのは嫌ですが、価値を感じれば買いたくなります。

価値をしっかりと伝えて、購買に結びつくまでの手順を学びます。

6) 幸せマーケティング全体のまとめ

<課題>

1. 6回目の内容で心に残ったベスト3

2. 全体を通して良かったことベスト3

3. この半年間の成果
(現実的に変わったこと。例：売上、集客、仕組みづくり)

半年間ありがとうございました！