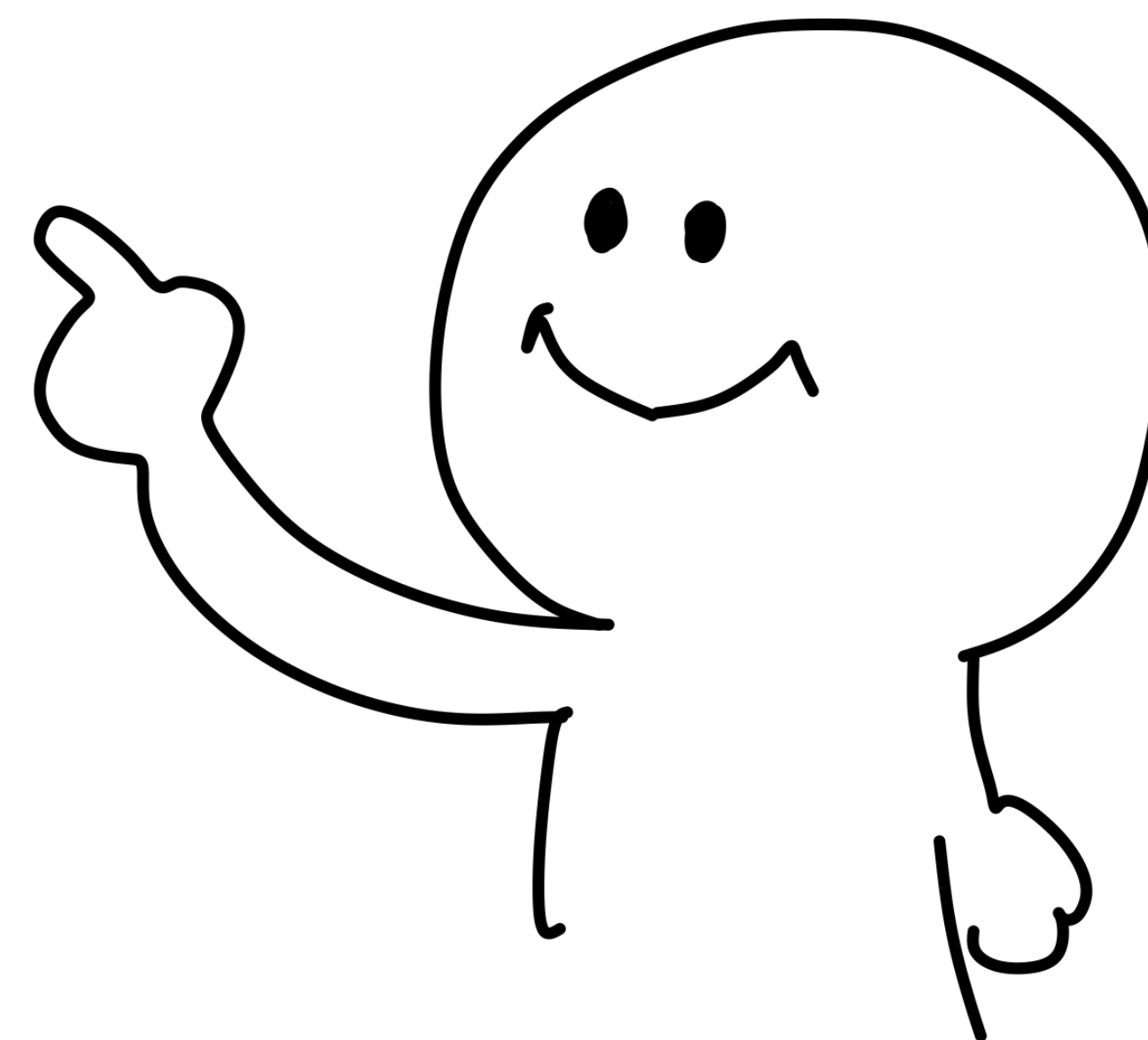
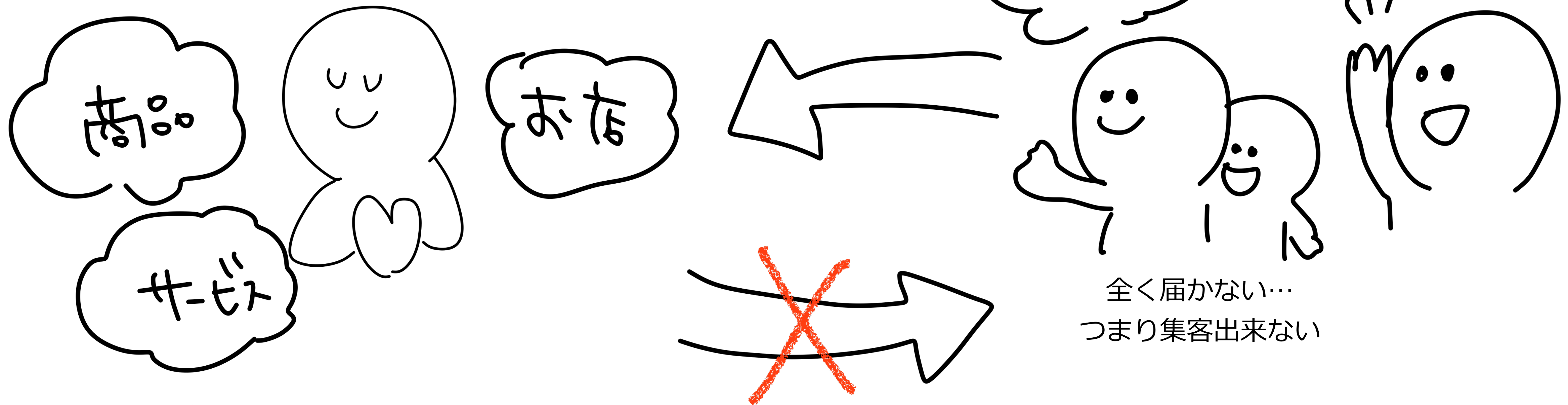


**SNS時代の口コミ・紹介による
理想のマーケティングを
実現しよう**



マーケティングが出来ていないと

どれだけ良い商品・お店・サービスでも



その結果、

周りの人や関係者に必死に売り込みをしてしまうのです・・・

交流会やコミュニティなど色々な所に出向いて強引に売り込みをしてしまうのです・・・

売り込んだ結果、買ってくれる人は確かにいるけど、、、その取引で後悔することも少なくないはずですよ。

マーケティングが出来れば、そんな思いをすることはなくなります

マーケティングとはセールスを不要にする仕組み

ムーブメントの起こし方を参考に、
あなたの商品・サービス・企画でのマーケティングをイメージしてみよう



【3分間の動画なのでまずはこの動画をしっかりと見てください】

<https://youtu.be/IdULdrNAINs>

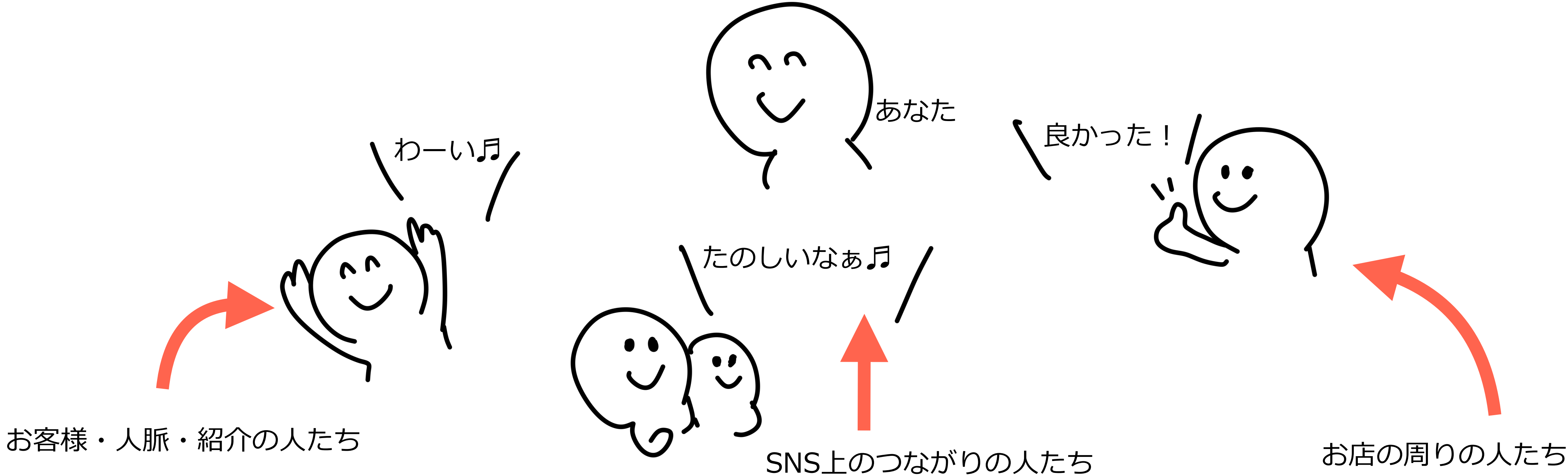
動画のようにお客様がお客様を集める仕組み

この仕組みをSNSをフル活用しながら作ってみよう！

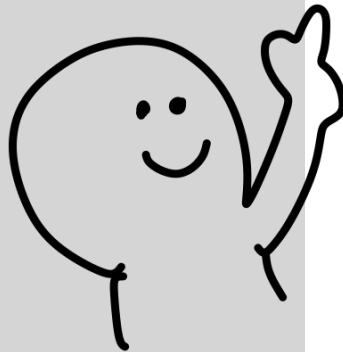
出来るだけ多くの人に伝える！



どんな人達に囲まれていますか？



この状態を実現するための提供する情報は4つ

- 
- ① ビジョン・世界観 (最初のばか)
 - ② お客様ストーリー (フォロワー)
 - ③ 商品・サービスの説明 (踊り方の説明)
 - ④ お役立ち情報 (不安を取り除く信頼を得る)

その人達に囲まれるためには何を叫びますか？

何を叫びますか？（見込み客が求めているもの）

MSP・コアメッセージ

※ビジョンワーク



お客様・人脈・紹介の人たち



SNS上のつながりの人たち



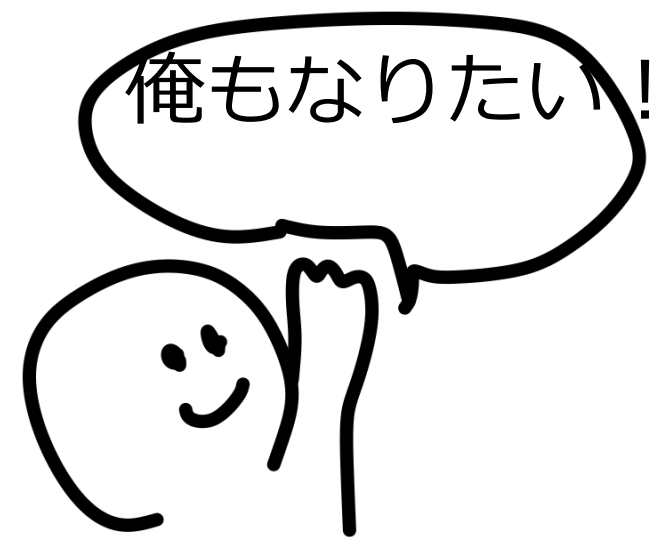
お店の周りの人たち

その人達のお困りごと→喜びの変化を教えてください

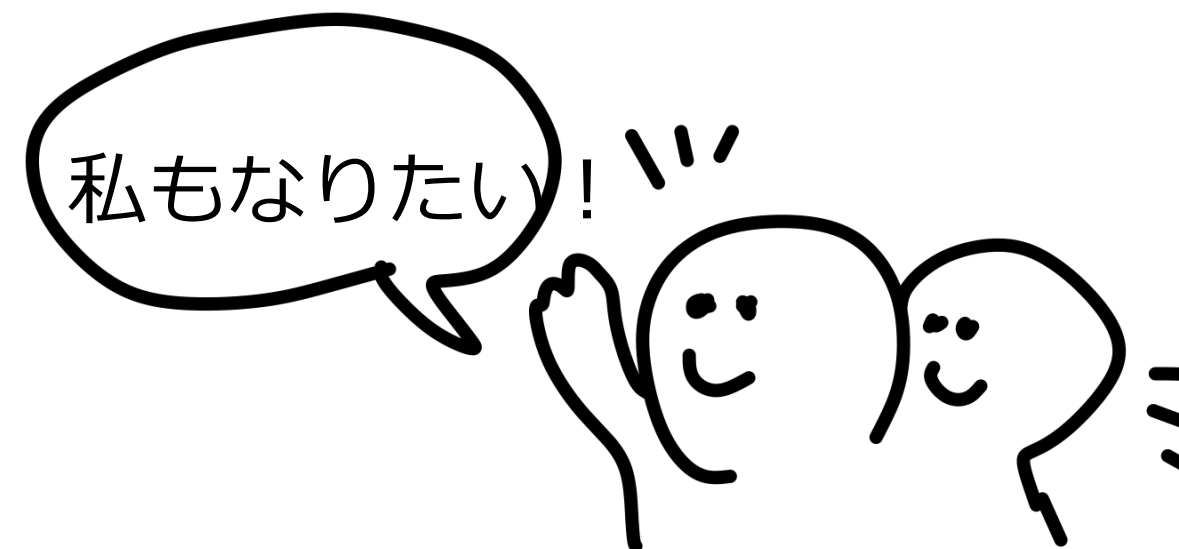
見込み客が望んでいる変化

※お客様の喜びストーリーワーク

どんな人が来ましたか？



お客様・人脈・紹介の人たち



SNS上のつながりの人たち

その人がどんな風に喜んでますか？



お店の周りの人たち

参加者への踊り方の説明（喜んでもらう為のサービスの説明）

詳しい内容を説明しますね！これでよかったですらご参加ください

※サービスの説明ワーク13の要素



お客様・人脈・紹介の人たち



SNS上のつながりの人たち



お店の周りの人たち

専門家としてお役立ち情報を提供してあげましょう！

※悩んでいる人の背中を押す & 気づいてない問題に気づかせてあげる

『大丈夫だよ、こっちにおいでよ』

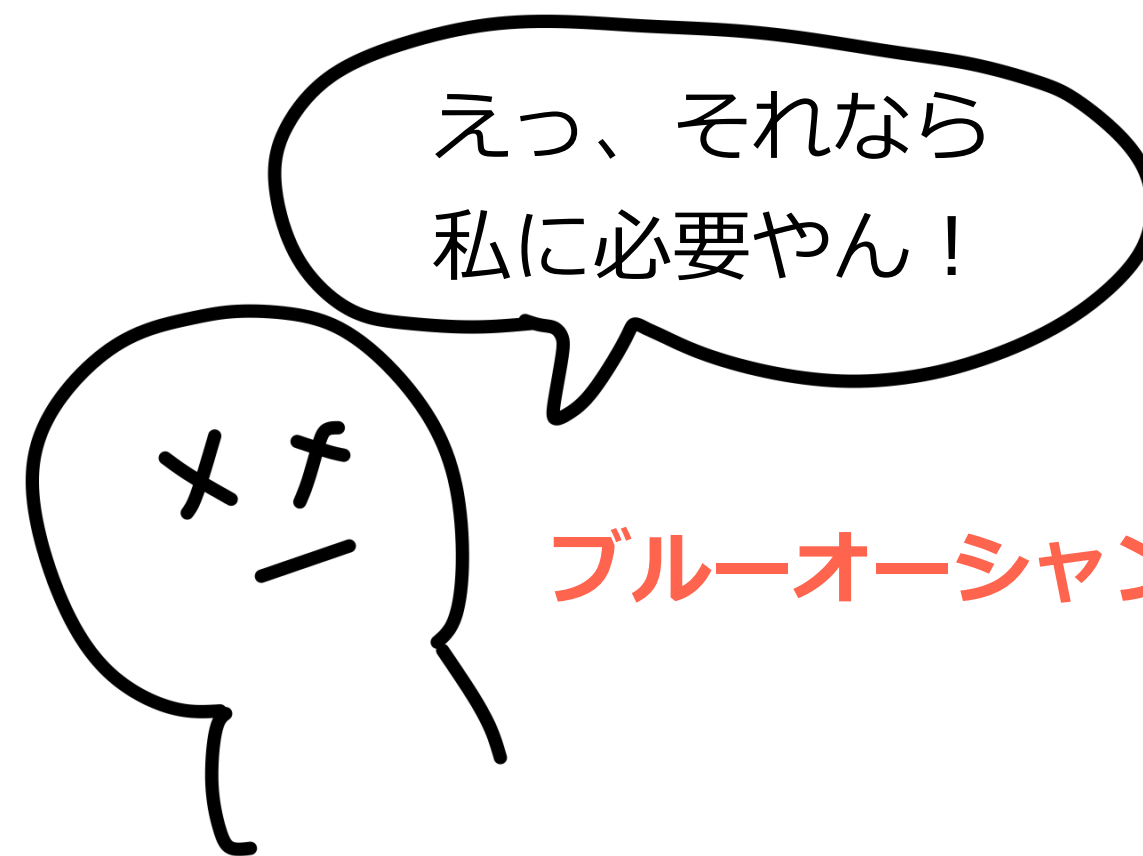
『その時はこんな理由で失敗したんだよ！』

『その悩みならこのサービスで解決出来るよ』

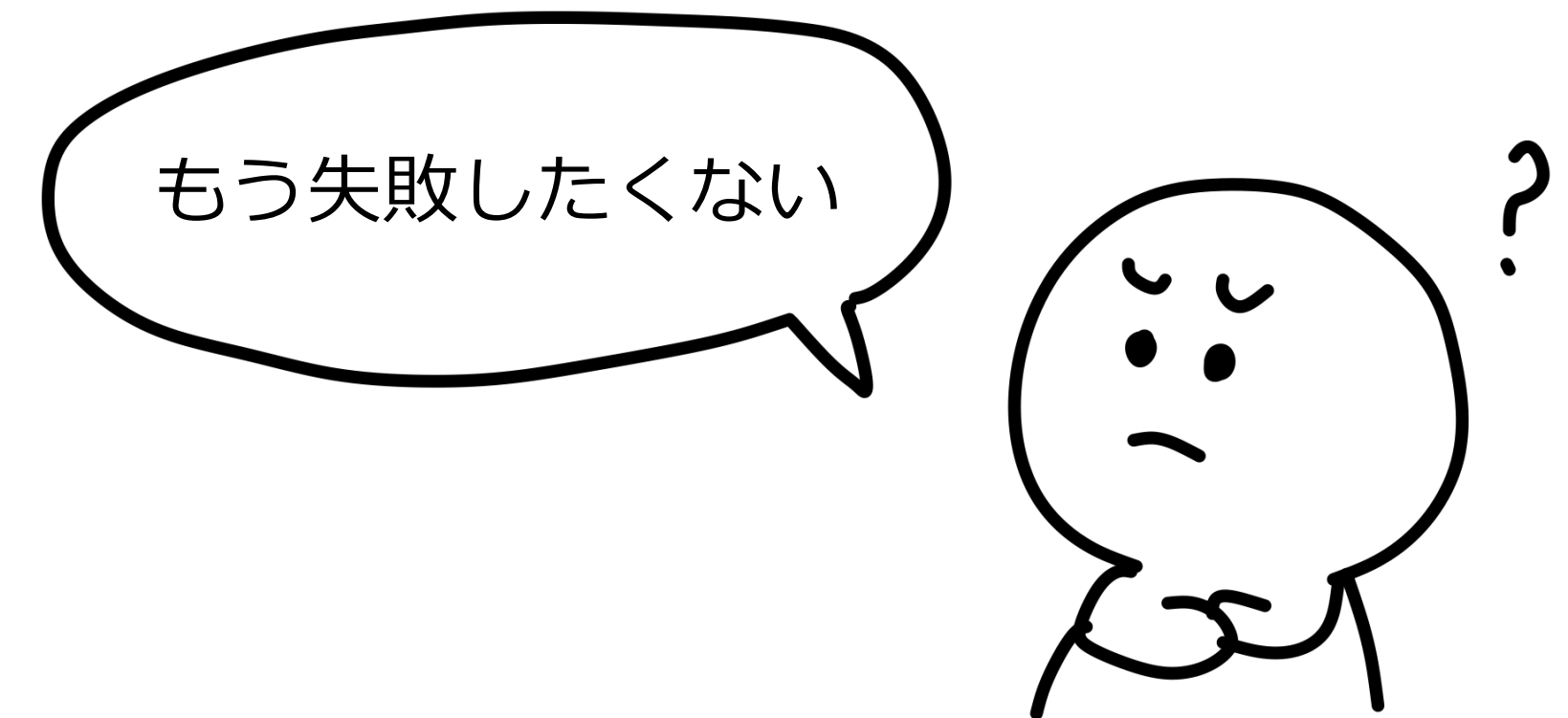
※ゴールデンサークルに基づいたお役立ちコンテンツの作り方



お客様・人脈・紹介の人たち



SNS上のつながりの人たち



お店の周りの人たち