

【どうやってお客さんを自分の商品の前に来てもらうか(マーケティング)】

内容	① どんな人に商品を売りたいか？	② アプローチ方法 (一回目の来店)	③ 再来店の方法 (二回目の来店)	④ お得意様になる方法 (三回以上の来店)
<p>例</p>	<p>花子さん 四十歳女性 既婚 旦那さん 四十二歳 十五歳の女の子 十三歳の男の子 週三回パートタイム 料理好き ナチュラルな服装が好き インスタで好きなお菓子や子育ての情報を見る 旦那さん平均のお給料</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1, 試食販売会を開催 1, 地域のタウン誌に広告 2, インスタにお菓子の写真アップ 3, フェイスブック広告 4, ブログやフェイスブックの投稿 5, 四十歳の女性が好むスコーンを販売する 	<ol style="list-style-type: none"> 1, スタンプカード 2, 手作りチラシをレジ袋に入れる 2, 連絡先を伺う 3, ダイレクトメール、メルマガ発行 	<ol style="list-style-type: none"> 1, イベントの開催とダイレクトメールの案内 2, お得意様向けの特別サービス 3, お得意様専用カード 4, お得意様向けイベントを開催
<p>あなたの方法</p>				