

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