



信用がまだない

新しい人達を知る機会
を作る：

既に信用がある
(特定顧客への販売)

商品提供手順

事前説明 商品提供 事後対応

購入、申込み方法

事前手続き 購入 事後手続き

事業の基本構造

購入者サービス、
商品のひとつとして、
ブログ、メルマガ、
YouTube、
Instagram、
Facebook
の利用もあり。

あなた：事業者



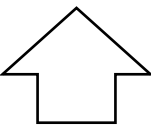
お客

商品
(あなたなりの
応え方)：

手に入るもの、
状態：

更に周りの人が
手にする豊かさ

周りの人が豊か
になるために、
何ができるよう
になる？：



商品を手にすることで、お客さんが豊か
になった分が、値段の上限：

円

この循環の
環を作ること
が大切

購入の環から
離脱

口コミや紹介を
促す施策：

お客の人生における商品の購入頻度、タイミングに合わせて連絡する。
購入頻度は？一度きりか繰り返し？
購入タイミングはいつ？

お客への連絡手段は何がある？何が最適か？
プッシュ型：メール、アプリ、LINE、定期訪問（三河屋）、チラシDM
プル型：広告、HP、FB、Instagram、ブログ