

勝負は、
お客様が
買う前に
決める！

「買う前にファンにしてしまう5つの法則」

【法則1】
ターゲットとなる
お客様をイメージする

【法則2】
ソーシャルメディア上
のやり取りからお客
様の心理を感じ取る

【法則3】
モノやサービスの
事前期待で、
お客様を分類する

【法則4】
さまざまな事前期待
に応える

【法則5】
ソーシャルメディアで
事前期待を
マネジメントする

買う前に
ファンにして
しまう
5つの法則