

【小さな会社のダイナミック・マーケティング講座】

当たるコンセプトの9つのチェックリスト

- ・お客が欲しいと思う
- ・同業が充たしてない緊急性のある問題や欲求が存在
- ・他にはない独自性
- ・似た商品がすでにあること
- ・リピート性があること
- ・一つだけの提案であること
- ・支持される証拠があること
- ・優良な常連客が喜んでくれること
- ・市場があり、見込客がいて、すぐ届けられること