



セールスファネルのおさらい

1. マーケティングファネル

1.1. 認知

1.1.1. 教育

1.1.1.1. クロージング

1.2. 昔からあることで新しいことではない

1.2.1. 新しいことよりも目の前の課題を解決する

1.2.2. Iステップ、ChatGPT やらない

1.2.2.1. なぜか？成功している事例がまだないから

1.2.2.2. 顧客が慣れてない

1.2.2.2.1. アーリーアダプター

1.2.2.2.1.1. どういう人と出会いたいのか？

1.2.2.2.2. 自分よがり顧客のことを考えられていない

1.2.3. LINEは、2016年からやっていた

1.2.3.1. コミュニケーションツールだから、新しいものに飛びついたわけではない

1.3. 新しいツール・流行っているからLINEを活用するわけではない

1.3.1. 顧客とコミュニケーションを取りたいから使う

