



ダイレクトマーケティングで重要な2つのこと

1. 重要なこと

1.1. 2つのこと

1.1.1. ポジショニング

1.1.2. タイミング

1.2. 出会い方で人は、変わる

1.2.1. どっちが良いか？

1.2.1.1. 1、こっちから声をかける

1.2.1.2. 2、向こうから声をかけられる

1.2.1.3. だから、人脈とか必要ない

1.2.2. Giveしないから悪い、giveできないなら会う前に自分を高める

1.3. 信頼関係が大事

1.4. お客様の悩みを解決してあげることが重要

1.5. お客様をスクリーニングする

1.5.1. Automationを使う

