

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2019年1月3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『脳内シェアを高めよう』

「酒井さんの講演は素晴らしい！またぜひお願いします」

・・・と主催者さんに言われても、その影響力が持続する時間は短いものです。

人は一日経つと経験したこと、見たこと、聴いたことの7割を忘れます。そのため、あなたもどんなにいい仕事をしてそのまますべてを放っておくと次第に忘れられてしまいます。

仕事ではまずお客さんに自分の存在を知ってもらうことが大切。その後で興味を持ってもらい、信頼してもらい仕事を発注してもらう必要があります。

そして、仕事では予想を超える質と量を提供することが必要になります。
ここまでではちゃんとした人なら誰でもやります。

問題はその後です。お客さんを放っておくと1ヵ月後にはほとんどその影響力がなくなります。だから、忘れられないようにしなくてははいけません。そこからリピートが発生し、口コミが生まれ、紹介先が増えます。この流れを一生続けるのがビジネスです。

このニュースレターも5年以上継続して使用してくださる方がとても多いのですが、商売・ビジネスでは市場シェアもちろん大事ですが、それ以上に大切なのは脳内シェアです。

お客様に「そうだ！今回もあの人にお会いしよう」とすぐに思い出してもらえる存在になる必要があります。そのための唯一の方法論は礼状、メール、そしてニュースレターを通して定期的にお客様に接触する、ということです。



●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅
電話/086-275-0676
FAX/086-275-5267
メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロだから安心です！

1級建築士
1級建築施工管理技士
1級土木施工管理技士
宅地建物取引士

「頼んで良かった」(^ v ^) とされる会社です！