

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 2024年7月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『ターゲティングとポジショニングで売上アップ!』

「ターゲティングとか、ポジショニングとか、よくわからない」と質問されました。  
たとえばあなたの目の前に次の2人のお客様が現れました。  
あなたはどちらと仕事をしたいですか？



「なに？知らないよ。他の会社の商品を使っているから買わないよ!」というお客様と、  
「ちょうどその商品を探していたんです。詳しい説明を聞かせてください」というお客様。

多くの方は後者を選ぶでしょう。だからこそ、後者のお客様がどこにいるのか、何に悩んでいるのか、どんな希望を持っているのかを突き詰めて考えることが重要です。これが**ターゲティング**です。

次に、そのお客様に「詳しい説明を聞かせてください」と言ってもらうために、自社や自店のふるまいやキャラクター設定、パッケージデザイン、トーク、情報発信の内容を考えること、これが**ポジショニング**です。

そして、このようなお客様に出会うためには、どのような営業方法や広告訴求を行うべきかを計画します。さらにどのようにしたらリピートしてもらえるかを考えましょう。これが**仕組み**です。

最初に「こんなお客様がいて、こんな風に仕事をしたい」という理想像をイメージし、そのお客様に向けた広告活動、情報発信を行い、ポジショニングを確立し、営業を行い、リピート促進活動を行います。その結果、理想のお客様が増え、スムーズな仕事と自信が生まれ、実績が蓄積されます。

●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

ホームページ⇒



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)と言われる会社です!