





Step③ あなた独自の成功パターンを活かして  
仕組みを構築する

【その①】

「売れる原理原則」を理解する



## AIDMAの法則

**A**ttention (注意)

**I**nterest (関心)

**D**esire (欲求)

**M**emory (記憶)

**A**ction (行動)



購買心理のフレームワークで、  
見えなかったものが見え得てくる

## Attention (注意)

Facebookのタイムラインを眺めていた時、  
たまたま目にした広告に目を惹かれてクリック



購買心理のフレームワークで、  
見えなかったものが見え得てくる

## Interest(関心)

広告をクリックした先のLP(ランディングページ)に  
関心を覚えて、メールアドレスを登録



購買心理のフレームワークで、  
見えなかったものが見え得てくる

## Desire (欲求)

登録したアドレスに届くステップメールを読むうちに  
商品(スクール)の魅力を知り、  
「ここに参加すれば人生が変わるのではないか」  
と期待するようになり、強い欲求が生まれる



購買心理のフレームワークで、  
見えなかったものが見え得てくる

## Memory (記憶)

スクールのセールスレターが公開されて、  
参加を迷ううちに頭の中が商品のことではっきりになり、  
記憶に定着する



購買心理のフレームワークで、  
見えなかったものが見え得てくる

**Action (行動)**

**参加を決断して申し込む**



**購買心理を理解すれば、  
ライバルの良いところを吸収できるようになる**

**優れたマーケティングやセールスは、  
ほとんどAIDMAの法則に従って構成されている。**

**フレームワークをもってライバルをチェックすると  
ライバルの狙いが理解でき、あなたの仕組みづくりにも  
取り込めば、あなたの仕組みのパワーアップが可能。**



「選んだのは自分自身」  
決意をしたなら覚悟をもって！