

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⑥】
集客を仕組み化する(3)
メディアの注目度を高める視点



メディアに潜在している見込み客の心理に目を向ける

★見込み客が心に明確なニーズを抱えている場合

見込み客のニーズに的確に答えるコンテンツを
そのメディアを通して提供する。

★見込み客が「何となく眺めている」という心理状態の場合

一見して広告とわからないような工夫を施して
見込み客にコンタクトする。



コンテンツをブラッシュアップするAttention(注目)のリスト

1. 「ベネフィット」と「キャッチーな未来像」
2. 「痛み」と「空白の指摘(不安)」
3. 「違和感」と「シュール」
4. 「刺激」と「好奇心(求知心)」
5. 「権威」と「実績(顧客の声)」
6. 「数字」と「データ」
7. 「ニュース」と「緊急性」
8. 「事例」と「ストーリー」
9. 「解決策」と「ノウハウ」



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！