どうしてなかなか売れないの？

スグに売れる秘密を公開

下準備の下準備

買いたいと思う人が居て

商品(代金)と労力の御礼

商品を提供

提供できる人が居る

両者が居て成り立つのが商売

売る側は相手(買いたい人/ニーズ)へ提供する気持ちを忘れない

下準備が大切

早く売りたい！
と言う気持ちをグッと抑え、売る前の準備に少しだけ時間をかける。
準備不足だと売れません...

下準備が大切な理由

必要とするお客さまに
届きやすくなる

伝わりやすく広まりやすく
見られやすくなる

ショップへの来店が
増える

売れる

下準備をしよう！

お客さま

ペルソナを設定する

理想のお客さま像を決める。
あなたの中でお客さまが固定されると、商品や発信がブレなくなり、商品の魅力が伝わりやすくなるので買われやすくなる。

SNS

認知を高め興味を引く

購入に結びつく。
商品の魅力をオーナー自ら直接伝えると、商品その物だけでなく、商品の背景も気に入ってもらえる。
商品に興味がありそうなフォロワーに情報が届けやすくなる。

ショップ

買いやすくする

ショップは整えすぎない。
購入に支障がない最低限の機能と、購入に不安を抱かないデザインにとどめる。
店づくりはキリがないので時間をかけすぎないようにする。