

Matt's BUDDY

ELEMENTARY 6
相手を拘束 ソフト VS ハード

Matt's BUDDY

相手を拘束する2つの視点

Matt's BUDDY

相手を拘束するとは？

- 相手をあなたから離れられないよう依存させること。
- 相手を拘束できなければあなたのお客様は浮気しあなたの固定顧客にならない。
- あなたの見込み客があなたから商品またはサービスを購入し続けるようにすること。

Matt's BUDDY

拘束の事例

- オーナー中小企業の社長は・・・
- 人事権と給料を支払う権限により従業員を拘束している。
- 結果として、従業員は社長の命令に対して真剣に応える。

Matt's BUDDY

顧客を拘束する2つの視点

- 夕食材料販売会社社長のアドバイス・・・
- お客様を拘束するのはソフト（メニュー）とハード（食材）
- 最低でもいずれか1つを握れば相手を拘束できる。

Matt's BUDDY

ネットビジネスに応用

- ソフト – メソッド
- ハード – 素材＆ツール

Matt's BUDDY

最後の考察

- お客様をソフトまたはハードで拘束することであなたに依存しあなたから離れられないようにすることで継続的に売上を獲得することができる。
- 常にライバルが模倣できないようあなた独自のソフトとハードに磨きをかけることが重要。
- 何かを販売するとき漫然とではなく、常に相手を拘束するという視点を持って商品開発とパッケージ化を行う。