

元気がなくなったら、読んでみて下さい。

神様からの招待状

広告・チラシづくりで行き詰まったら、
それはあなたが次のステージに行く為のサイン。
神様からの次のステージへの招待状が送られてきたのです。



By Norio Shiina

元気がなくなったら、読んでみて下さい。

お元気ですか。

さて、広告やチラシ作りに悩んでいませんか？

行き詰っていませんか？

「アイデアが湧いてこない……」

「具体的な解決策を見いだせない……」

「反応が落ちてきた……」

もしそう感じたら、

それはあなたが次のステージに行く為のサイン。

神様からの次のステージへの招待状が送られてきたのです。

私もこれまでに、繰り返しツール作りで悩みました。

何度も行き詰まりました。

そして、その度に壁を乗り越えてきました。

そこで分かったことがあります。

集客ツールづくりで壁にぶち当たった時、

その度に壁を乗り越えていくより、

マーケティング情報センター

Copyright 2004 Norio Shiina ALL rights rederved.

一気に壁を乗り越えていく方法があることに気づいたのです。

それは、簡単なことでした。

集客ツールを作る事に集中していた戦術レベル視点から、戦略レベルの視点に変えることで解決出来るのです。

具体的に言うと、

- ・ 今でも住宅リフォーム業界で、
- ・ 百貨店型(メニュー型)チラシで成功している方がいる理由とは？
- ・ なぜ、同じお客さまからの声でも、

集客できる声と集客しにくい声があるのか？

- ・ 地域一番店の市場に食い込むには、どんな戦術をとればいいのか？
- ・ 商品のライフサイクルによってビジネスモデルが違う理由

この様な悩みが、戦略的な視点を持つことで解決できます。

もちろん、集客ツールレベルで悩む過程は、誰もが通ることになるでしょう。

それは、貴重な経験であり、知恵にもなります。

冒頭でも言いました。

私も数年前までは、同じようにお客を集めることばかり考えていました。

そして、セールスで悩み、組織で悩みました、もちろん、信者化でも悩みました。

それらのツールを、時間の許す限り勉強しました。

でも、ツールを磨くだけでは、成功は長く続かないのです。

元気がなくなったら、読んでみて下さい。

そうです。

戦略レベルの視点に変えることが出来なければ、同じサイクルの中で悩み続けることになるのです。

繰り返します。

広告・チラシなどの集客ツールを磨くだけでは、限界があります。

次のステージに行きましょう。

そして、他人の成功事例を参考にツールを作るのではなく、自ら最適なツールを考え出す方法を身に付けてください。

戦略レベルの視点を身に付けるとは、アイデアがあふれ出し自ら最適なツールを、作る事が出来るようになることです。

「本当に、そんなことできるのかな？」

はい、誰にでも簡単に出来るようになります。