「売上を伸ばす工夫やアイデア」がどんどん生まれるKindle電子 書籍 『伸び悩む売上を解決するマーケティング』がAmazon Kindleストアにて配信開始!!

株式会社オープンアップス(所在地:東京都渋谷区、代表取締役社長:加藤秀樹)は 2013年5月28日(火) より、Amazon Kindleストア (ttp://amzn.to/PrXelf) にて、「的確な打つ手」でドンドン売れる仕組みを作るKindle電子書籍 『伸び悩む売上を解決するマーケティング』を配信開始しました。

<書籍概要>

タイトル :伸び悩む売上を解決するマーケティング

配信日 : 2013年5月28日(火)カテゴリー:ビジネス・実用

配信先URL: http://amzn.to/195BSjW

★あなたの商材を誰が本当に求めているか知っていますか?★

「結果が出ない」「もうすべてやりつくした」そんなふうに追い込まれていませんか? 本書では、そんな「伸び悩む売上」を改善するノウハウをご紹介します。

- ★4つのチェックポイントで今すぐチェック!! あなたは本質をついた「マーケティング」できていますか?
- ①数字のデータは全てグラフ化し「線」で把握している。
- ②商材の「提供価値」と「知覚価値」をそれぞれ言える。
- ③成熟したマーケットでは、値段を下げて売るのではなく、 思わず「買いたくなる!!」売り方の工夫で差別化をはかっている。
- ④時間帯別・曜日別の売上額、購入者の嗜好傾向など……。 売上以外の数字も全てチェックできる仕組みを作っている。

など……。

1つでもチェックが入らないものがあれば「マーケティング」は見直し次第で売上が上がります。 多くの業界でクライアントの課題を解決してきた著者が「的確な打つ手」でドンドン売れる仕組 みを教えます!!

【目次】

●まえがき

●売上を可視化するためのデータを手に入れる

- ①売上を金額で把握しない。「時間」で把握する
- ②時間の次は「比率」で把握しよう
- ③売上の足を引っ張る原因を数字で把握する
- ④データを「線」で把握して「パターン」をあぶり出す。
- ⑤データを複数組み合わせて *相関、を見出そう
- ⑥データを結合や分解して、 *類似、と *差異、を見出そう
- ⑦改めて「本当に売上が伸び悩んでいるのか」を考えてみる
- ⑧原因究明には売上関連以外のデータも必要だ
- ⑨売上を伸ばすのか、利益を増やすのか
- ⑩原因究明のためのデータと、課題解決のためのデータ
- ⑪売上を増やして成長するためのデータ
- ●売上が2倍になる自分意識の変え方――ロジカル思考は営業の武器だ
- ①自分が売っているのは何か? 1分で説明できますか?
- ②顧客は誰なのか一刺さるメッセージには顧客プロファイリングが必要不可欠
- ③顧客は何故それを買うのか。三段論法で説明できますか?
- ④顧客は何故あなたから買うのか? ライバルが入り込む隙間を作ってはいけない
- ⑤商品やサービスで顧客の心に届く差別化をする一顧客に理解されないのは存在しないのと同じ
- ⑥売り方で差別化を考える一成熟した市場では売り方自体が「茶飲み話」になることが求められる
- ⑦商品やサービス、売り方のどれかの面で *1 位、になる方法を考える
- ⑧商品やサービス、売り方のどれかの面でイノベーションをする
- ⑨ *提供価値、と *知覚価値、の違いを理解できているか
- ⑩ *知覚価値、を知るために顧客の声に耳を傾けられているか
- ●売上を3倍伸ばす仕掛けと組織
- ①「売上を伸ばす仕組み」としてのシステム化を目指す
- ②顧客との接点を、時間軸で考える
- ③顧客との接点を、機能別、目的別で考える
- ④売上以外のデータを活用できる状態にする
- ⑤顧客の「非購買」のデータは活用できるか
- ⑥顧客が欲することを知るための工夫をしよう
- ⑦成長を幾つかのステージに分けよう
- ⑧販売後にも顧客へのアプローチを考えよう
- ⑨失敗を織り込み、フィードバックする体制にしよう

【著者紹介】

佐藤 訓(さとう さとる)

青山学院大学大学院修了(心理学専攻)。

株式会社電通にて、マーケティングやブランド・コンサルティングに従事した後、2008年株式会社ビレイオンを設立。

クライアント課題の可視化やブランド管理体系の構築、戦略立案などを手掛け、ブランド評価指

標開発なども行う。

これまでに手掛けた主な業種や業界は、自動車/オートバイ、製薬、航空、通信、金融、食品、 飲料、

エンターテイメントサービス、日用品/トイレタリーなど幅広い実績を持つ。

また、統計解析、多変量解析も得意とし、データマイニングツールの開発などの実績もある。 実務と同時に、学術研究にも取り組み、東京大学大学院情報学環の客員研究員(2009年-2011年)、共同研究員(2012年)も務め、

これまでに社会心理学会、経済政策学会、ESOMAR (ヨーロッパ世論・市場調査協会) などへの研究論文発表も行っている。

【株式会社オープンアップスの制作電子書籍一覧URL】

――iPhone/iPad電子書籍アプリー覧――

http://bit.ly/11w1wuX

---Amazon Kindle電子書籍一覧--http://amzn.to/13X3qs4

- ●Kindleストアでの購入方法について
 - (1) Kindleアプリをお手持ちの端末にダウンロード
 - (2) Kindleストアにてアカウント情報を入力
 - (3) Kindleストアから目当ての作品を検索し、ダウンロード、購入

Kindleアプリのダウンロード方法については、以下URLよりご覧いただけます。

http://amzn.to/VpV3LU

※Kindleストアでダウンロードされたコンテンツは、「Kindle

Paperwhite」などの電子書籍リーダーのほか、

iPad, iPhone, iPod

Touch、Android携帯・端末向け無料Kindleアプリでもお楽しみいただけます。

【会社概要】

会社名 : 株式会社オープンアップス 代表者 : 代表取締役 加藤 秀樹

所在地 : 東京都渋谷区桜丘町22-14 N.E.SビルS棟 3F

TEL: 03-6681-4435 FAX: 03-5459-0741

M A | L : press@openapps.co.jp

URL: http://openapps.co.jp/

facebook : http://www.facebook.com/OpenAppsInc?ref=hl

事業内容: 電子書籍・スマートフォンアプリ制作

Generated by ぷれりりプレスリリース

https://www.prerele.com