

ジョン・カールトンの コンセプトのための4つの質問

ジョン・カールトンの コンセプトのための4つの質問

1. 自分は何者か？
2. 自分の提供する商品は何か？
顧客に何をしてくれるのか？
3. なぜそれが今、顧客に必要なのか？
4. 今すぐ、顧客がすべきことは何か？

1.自分は何者か？

- プロフィール
- ポジショニング
- 実績
- 自分自身のストーリー
- 第三者の評価

2. 自分の提供する商品は何か？ 顧客に何をしてくれるのか？

- 商品の基本的な情報と特徴
- 商品がもたらすベネフィット

3.なぜそれが今、顧客に必要なのか？

- 今すぐ行動しなければならない理由
- 限定性、希少性

4.今すぐ、顧客がすべきことは何か？

- それを手に入れるために必要な行動とは？
- 具体的ににとってもらいたい行動は？