

0からファン化する極意

ファン化って何？ あなたのファンになってもらうこと あなたの提供するサービスや商品に愛着をもってもらうこと

どうしてファン化が大事なの？ 売上の安定と向上が期待できるから 継続的な収益が目指せる

ファン化がもたらすメリットは？ リpeat購入 商品購入単価の向上 口コミで自然に広がっていく

逆にファン化のデメリットは？ 適当な商品を販売できない(当たり前) 一度離れられるとほぼ戻ってこない

それでもファン化を意識して動いた方がよい なぜならデメリット以上のメリットがあるから

いつからファン化に向けて行動すればいいの？ 結論、今すぐ(最初から) これがきっかけで気づいた人もこれから始めましょう

でも何から始めればいいの？ やることいっぱいありそうで大変そう... 3つのポイントを押さえればOK! 難しく自分には無理かも... 自分にファンなんてつかないかも...

熱狂的ファンを創り出す3つのポイント

①【共感】 共感とは誰にでもある感情で初心者でもすぐに実践できる 悩みから商品を作り提供する たとえば主婦ならどんなことに共感しますか? 毎日の献立考えるの大変 我が子の夜泣きで寝不足 旦那が育児を手伝ってくれない 我が子に可愛い服を着せてあげたい 外食したいけどそんな余裕ない パートで稼ぐの大変 ②【ストーリー】 ①の共感に繋がる 過去〜現在(悩み解決)までのストーリーを伝える ③【信頼】 3つ目は信頼ですが、実はこれ①の共感②のストーリーと繋がってきます 信頼とは、その人が辿ってきた過程によって得られるものなんです 信頼を得る大事なポイントがひとつあります 不誠実な対応は、あなたの信頼を一気にドン底に落とします。そして落とした信頼の回復はほぼ不可能です

1ヶ月分を手書きで書いたけど本当に大変だったし二度とやりたくない(悩み) だからAIで1ヶ月の献立考えてくれるやつ作りました! AIとか触ったことも無かったし大変だったけど頑張ったよ(頑張る) それがこれ「献立くんスーパー」(手段) 食材とジャンル(和食とか)を入力するだけで1ヶ月分の献立が数秒で出てくるよ〜!(悩み解決)

つまり一つ上のストーリーでいう所の「献立面倒〜からのAI開発まで」が信頼を得る要素になります 3つ目は信頼ですが、実はこれ①の共感②のストーリーと繋がってきます 信頼とは、その人が辿ってきた過程によって得られるものなんです 信頼を得る大事なポイントがひとつあります 不誠実な対応は、あなたの信頼を一気にドン底に落とします。そして落とした信頼の回復はほぼ不可能です

お伝えした3つのポイントを実施すると あなたにファンがつきます これでファン化が完了です しかし注意点もあるので最後に伝えます

ファン化の注意点 目先の利益を追わないこと せっかくなあなたのファンになってくれた人を金ヅルのように見えてはいけません。絶対に。 ファンになってくれた方は、ファンになってくれる前以上に誠実な対応をしましょう!