

シェア・ブレイン・ビジネス・スクール 第20回 定例ワーク

見込客が顧客化し、VIP化する過程を 「集客・営業プロセス設計図」として整理する！

※旧称「マーケティング・プロセス設計図」



2015年11月8日(日)

一般社団法人シェア・ブレイン・ビジネス・スクール 代表理事
NPO法人ウーマン・キャリア・デザイン 理事長
アントレプレナー・コーチング株式会社 代表取締役

中山 匡(なかやまただし)



<http://www.sbbs.or.jp/>

ビジネスモデル図、販売経路図、 集客・営業プロセス設計図の違い

- ・ **ビジネスモデル図**

価値を安定的・継続的に提供していくための人間関係・法人関係図（サービスとお金の流れを示した図）

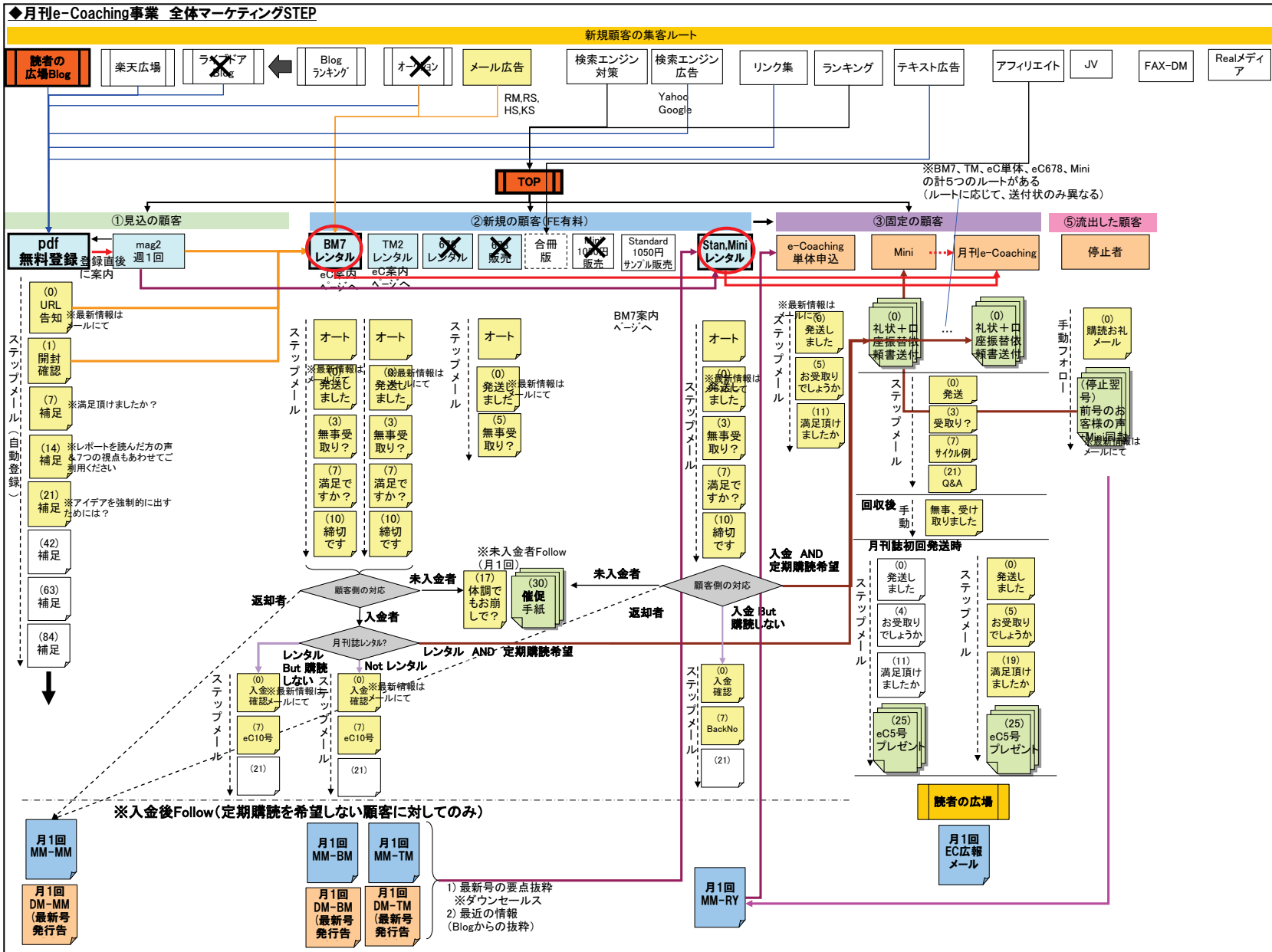
- ・ **販売経路図**

ペルソナがゴールに到達するための手順、そのための商品購入手順

- ・ **集客・営業プロセス設計図** ※旧称「マーケティング・プロセス設計図」

ペルソナとどうやって出会い、各商品を迷わずに購入するための詳細なサポート内容

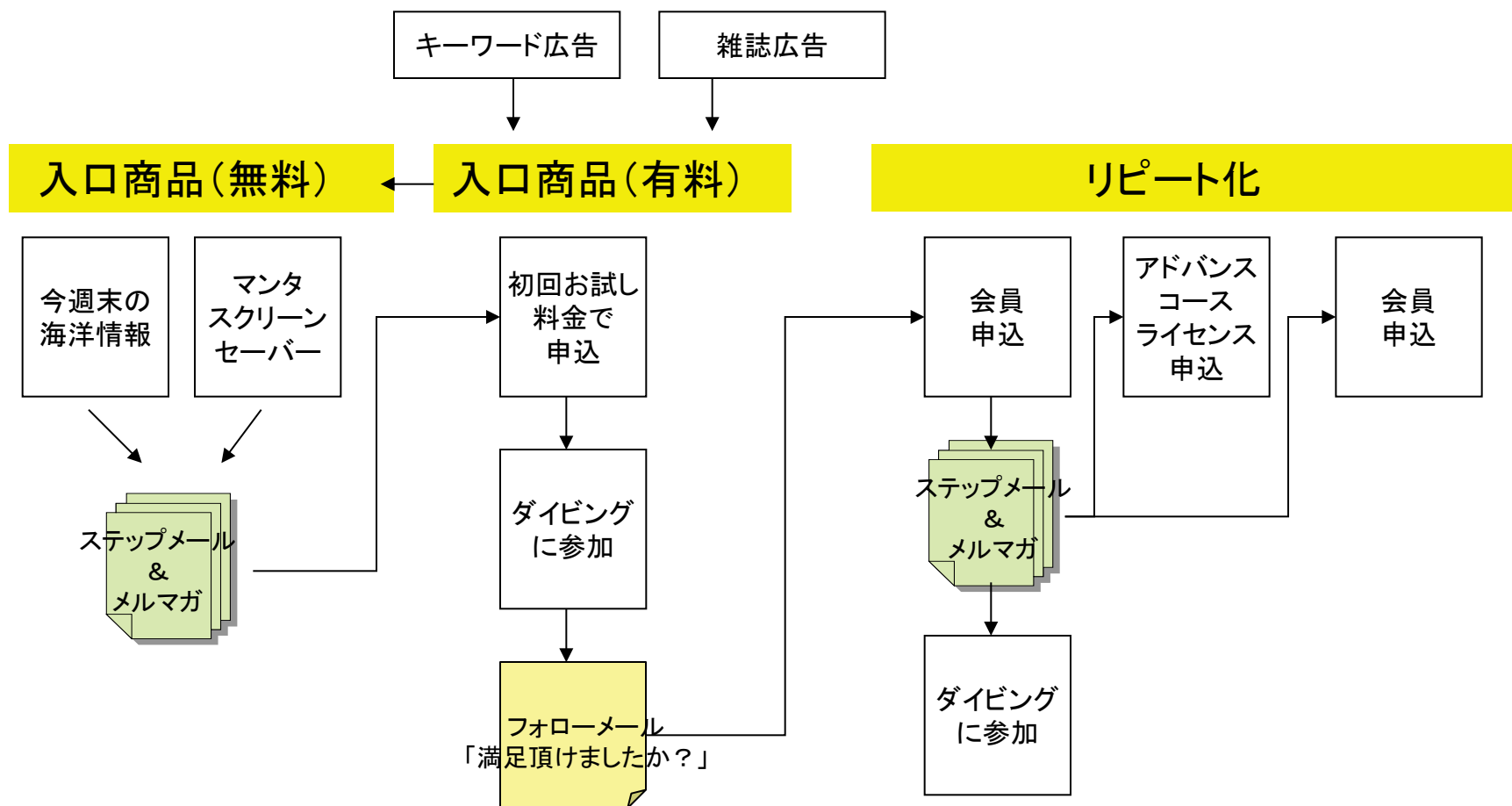
起業アイデア発想支援事業の「集客・営業プロセス設計図」の例



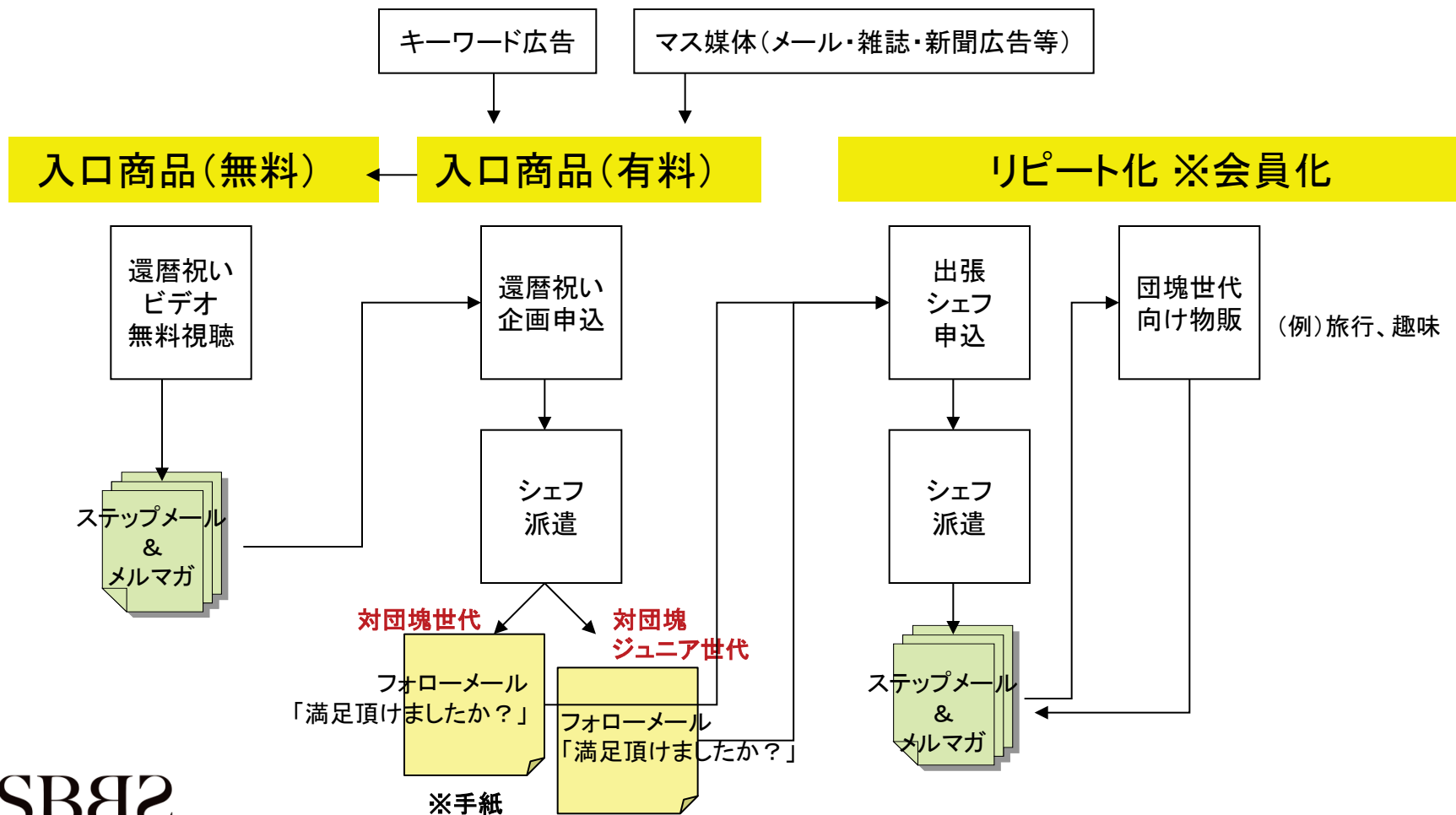
マスコミ (PR)



ダイビング・ショップ紹介サービスの例



還暦お祝いにシェフを出張させた ホームパーティをプレゼントする事業の例



あなたの事業の「集客・営業プロセス設計図」は？