

- 専門家からマーケッターになれ！
- 従業員から起業家へ！ (時間ではなく価値を提供する)
- やる人から終わらせる人へ！
- 仕事をするから結果を出す！
- 全てはテスト！

(全て上手くいくと思ったら駄目)『どうやったらテスト出来るかな?』と常に考える！

- 上手くいかない事は止めろ！
上手くいく事を続けろ！

- 成功率は20%！

- お客様の為に商品を作れ！
自分の為に作るな！

- 俺のお客様は普通の人！

- お客様の恐怖、不安、痛みに
共感をしろ！

そして、テクニックを使って信頼を得ろ！

そして結果を出してあげて

人間関係を構築しろ！ (←絶対に順番を守る！)

- 1つの問題点(恐怖、不安、フラストレーション)だけにフォーカスをしろ！

- 著作権の概念を捨てろ！

- 価値を翻訳しろ！

自分自身の為ではなく、
お客さんが次のステージに行く為に、
どんな手段を使っても
連れて行ってあげる。 と、いう事。

お客さんは本当に退屈。

希望を待っている。

マーケッターとは

お客さんのママになること。

ママになったときにお金が入る。

マーケッターはママ。