

ファンづくり・冒険マップ



START

主人公

(=クライアント・モデル)

起

【平凡な日常】

- _____
- _____

お客様のお悩み・課題・欲しいモノ

転

【試練・成長】

・初回購入
(フロントエンド商品)

【最大の試練・宝物の獲得】

・メイン商品の購入
(バックエンド商品)

【最後の試練・奇跡の復活・脱出】

・リピート購入 × ○回

○回、買って
いただくための
商品と販促ツールは？



【冒険の招致】 (御社との出会い)

- _____
- _____
- _____

御社を知る
キッカケ

御社

ココで「サニキュレーター」
事業に対するへ想いを
伝える

魔法の
キャッチコピー

例 .FB 広告・折り込みチラシ・
ブログ、etc.

【旅立ち・越境】



様々なキッカケで知り合った
見込み客全てに、まず最初に
していただく行動。

例 . メール登録、etc.

承

【困難・修行】

- _____
- _____

例 . ステップメール・メルマガ、etc.

御社の「世界」を
知ってもらい興味を
持ってもらい、そして
完全に動機付ける

結

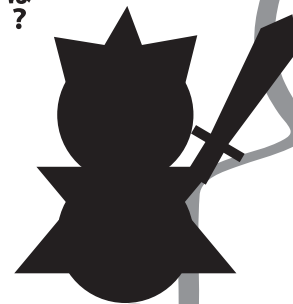
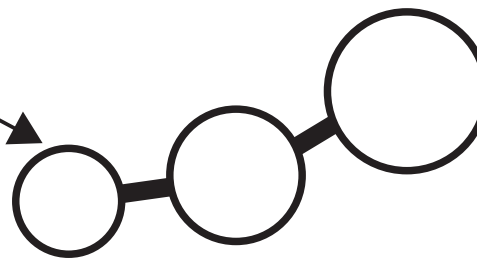
【帰還】

- ・コミュニティメンバー登録
- ・称号贈呈
- ・特典 (会員証・バッチ・ユニフォーム等)
- ・ニュースレター送付
- ・コミュニティイベント開催

etc.

「特別な存在」という
プライドを持っていたら

スタンプカード？
出せ型・旅型、など
御社らしいのは？



GOAL