



【第5章】マーケティングって何だろう？

広告やバズからの脱却、本来の目的の再定義

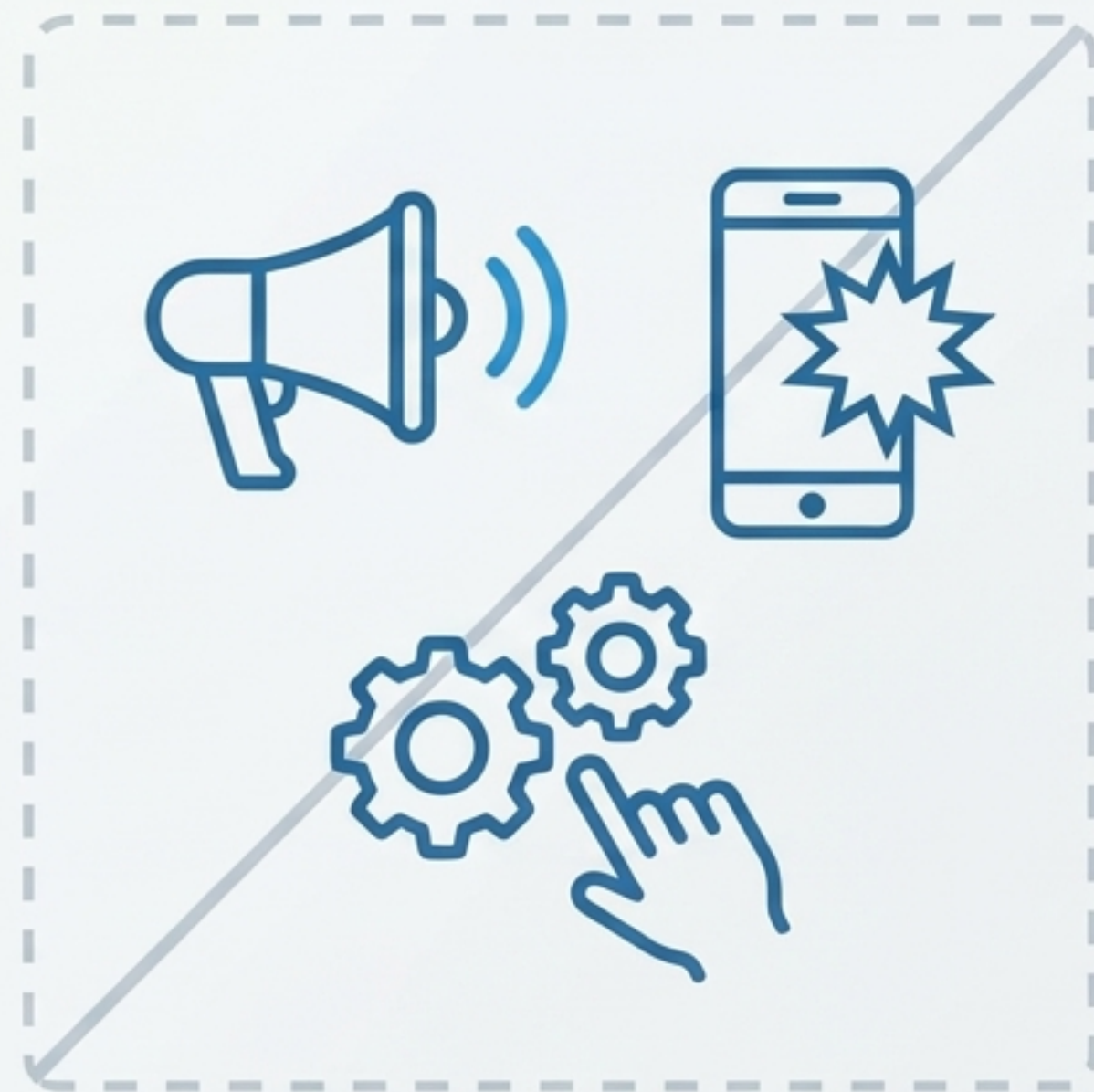
多くの人が陥る「誤解」

ここで、一度これまでの常識をリセットしましょう。
皆さんは「マーケティング」と聞いて、何を思い浮かべますか？



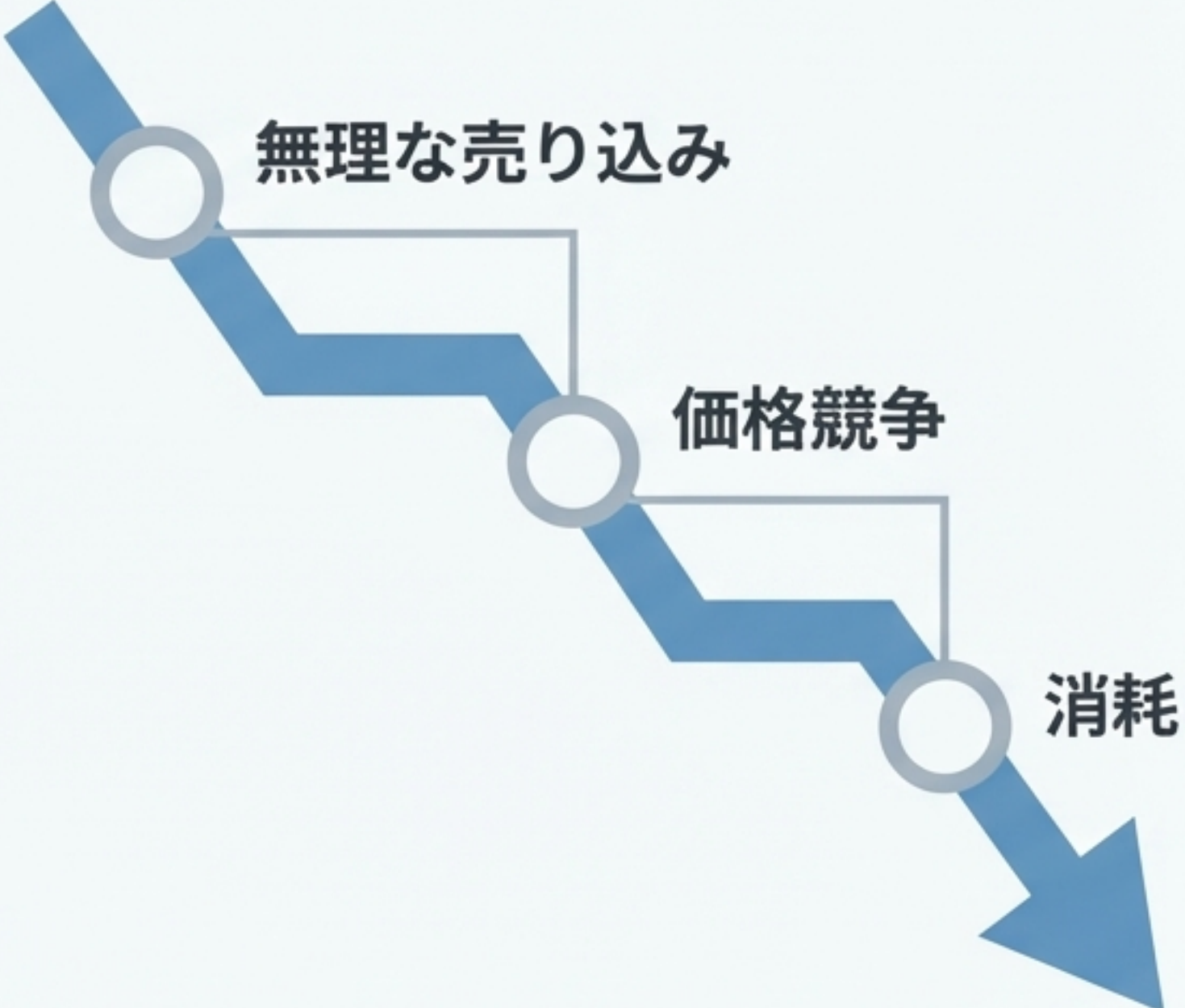
マーケティング=広告・SNS？

多くの人々が、マーケティングを
「広告を出すこと」
「SNSでバズらせること」
「うまく売りつけるテクニック」
だと誤解しています。



売り込もうとするほど、 安売りにになる

しかし、小手先のテクニックで無理に売り込もうとすると、結局は他社との「安売り合戦（消耗戦）」に行き着いてしまいます。



本質へのパラダイムシフト

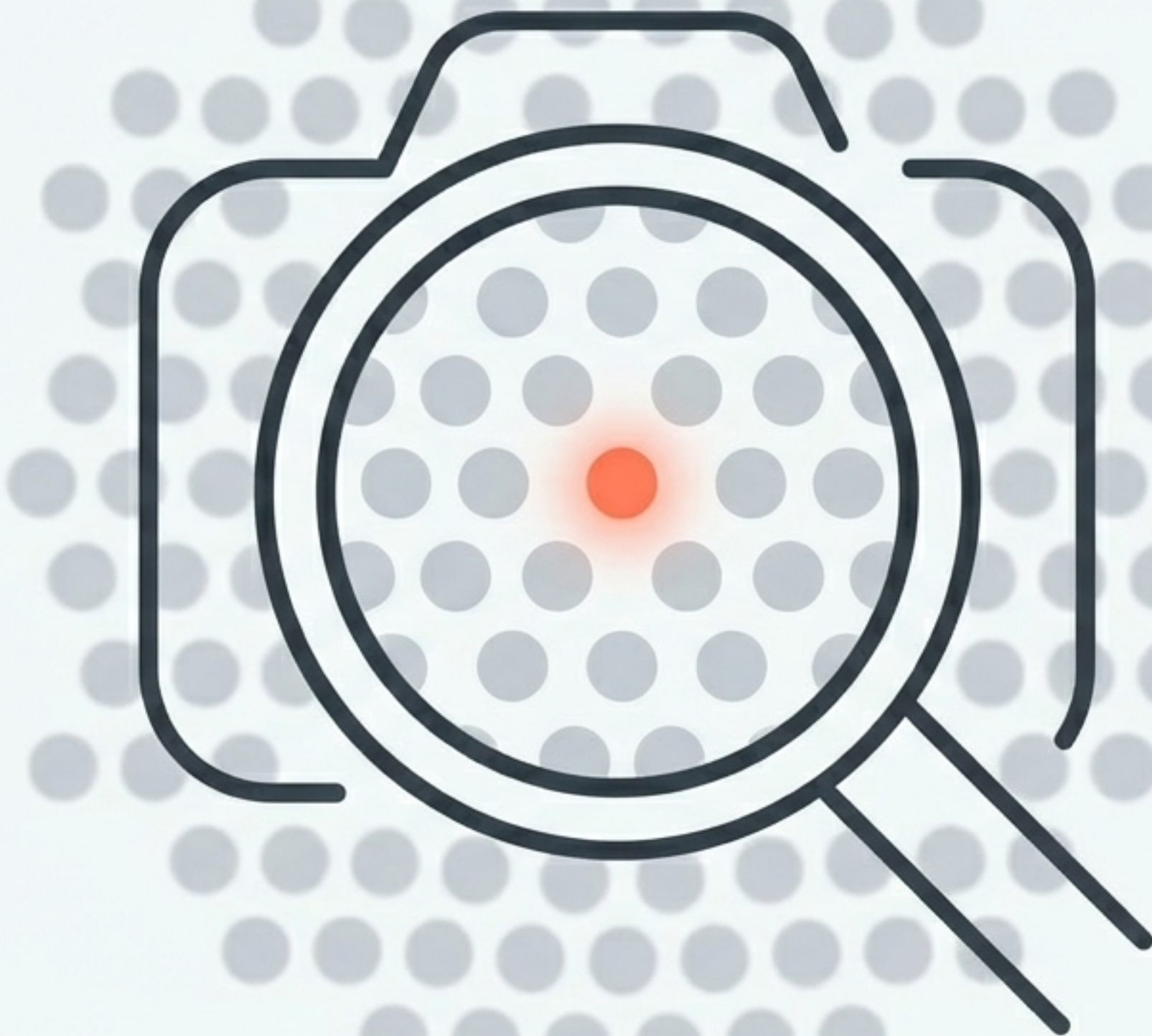
本来のマーケティングとは、決して「どうやって売りつけるか」を考えることではありません。



マーケティングの 本当の定義

その本当の定義は、「顧客理解」そのものです。

お客様が本当に求めているものを、誰よりも深く理解すること。



自然に売れる仕組みづくり

顧客を深く理解すれば、無理に売り込まずとも「自然に売れる状態」が作れます。
これこそが、ビジネスに関わる全員が持つべき思考法です。



1回売れたら、それで終わり？

顧客を深く理解し、自然に売れる仕組みができたとします。
では、商品が「1回売れたら」それでゴールなののでしょうか？

