

ロードマップ

ターゲット層

何を (Message)

どうやって (Media)

A

I

見込み客

D

A

新規客

D

A

リピート客

D

A

優良客

ロードマップ

ターゲット層	何を (Message)	どうやって (Media)
見込み客	A 認知度、専門家としての認知度をあげる	Blog、SNS
	I 見込み客リストを獲得する	ランディングページ 無料オファー
新規客	D 信頼度をあげていく 見込み客の問題に寄り添っていく	メール、Lineメッセージ
	A FE (フロントエンド) 商品の購入	セールスページ
リピート客	D 信頼度をあげていく より深く顧客の心理に入っていく	メール、 Lineメッセージ を自動化
	A BE (バックエンド) 商品の購入	セールスページ
優良客	D 継続した信頼性の構築	
	A 継続・サブスク商品の購入	セールスページ