

現代広告の心理技術101から学ぶ
段階的な説得

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU



段階的な説得とは

顧客レベルには5段階ある

第一段階：検討以前（非認知or興味無）

第二段階：検討（商品を意識）

第三段階：準備（より商品について知りたい）

第四段階：行動（購買）

第五段階：維持（リピート）

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■ 広告の作り方

各顧客レベルに対応する広告を揃える

第一段階：検討以前（非認知or興味無）

第二段階：検討（商品を意識）

第三段階：準備（より商品について知りたい）

第四段階：行動（購買）

第五段階：維持（リピート）

広告

広告

広告

広告

広告

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU