

お客さんの心の流れを読み解く「AISCEASの法則」

1. 認知 なぜ知らないのか？

2. 興味 なぜ興味を持たないのか？

3. 検索 なぜ探せないのか？

4. 比較 なぜ比較しないのか？

売れないサービス・商品名

[]

5. 選択 なぜ選ばれないのか？

6. 購入 なぜ買えないのか？

7. 共有 なぜ人に伝えないのか？

8. リピーター なぜ使い続けないのか？