

7つのポイント

マーケティング = 「儲け続ける仕組みづくり」 = 「顧客づくり」

マーケティング2.0時代: マーケティング ダイレクトマーケティング

マーケティング・コミュニケーションとは、
「企業 - 顧客間で行われる意思や感情、思考の相互伝達」

「Attention (注意)」を喚起し、「Interest (関心)」を持ってもらうための工夫が重要

ダイレクトメールの優位点は
「対象選択性」「情報収容・説明性」「保存性」

ダイレクトメールの利用は増加傾向にある

工夫次第でダイレクトメールの効果向上は可能