

もし、あなたが

- ・ 金払いの良い富裕層をお客にしたい。
- ・ セレブな顧客との付き合い方を学びたい。
- ・ お金持ちがお金を使うポイントを知りたい。
- ・ 高額商品を販売したい。もしくは既に扱っている。

といったことに興味があるなら
この新刊本「富裕層マーケティング 仁義なき戦略」は
非常に役に立つ一冊になります。

なぜなら、この本は「富裕層」
つまりはお金持ちを相手にしたビジネスの
実にいろんな事例や

彼らに高額の商品やサービスを売っていく
マーケティング方法が網羅されているからです。

というのも、この本の著者は
アメリカで一番多くの億万長者を生み出した
現役マーケターでコンサルタントのダン・ケネディ。

彼の周りには億万長者メーカーの名の通り、
おびただしい数の富裕層がいます。

誰よりもたくさん富裕層という人種に
接しているケネディだからこそ分かる

「お金持ち完全攻略法」

がこの本には書かれているというわけです。

ケネディによると富裕層と一言で言っても
いろんな分類ができるそうで、例えば

- ・ ウルトラウルトラ富裕層
世帯収入が百万ドル以上。純資産は1千万ドル以上。
- ・ ウルトラ富裕層
世帯収入が25万ドル以上。純資産が300万ドルから 1千万ドル。
- ・ 富裕層
世帯収入が15万ドルから25万ドル。
主要な住宅や、別宅の資産価値を含む純資産が百万ドル以上。
- ・ マス富裕層

世帯収入が8万5千ドルから15万ドル。純資産が25万ドル以上。

などがいて、一言にお金持ちと言っても
その中でもいろんな種類があり、
それぞれが違った思考回路を持っているので
アプローチの方法も違うんだそうです。

また、彼らのこういった収入面からも分かるように
実のところ一般層の顧客に1万円の商品売るより
富裕層に3万円の商品売るほうが簡単です。

さらに言うと、お金を持っていて
抜群の購買力を誇るのも二度目、三度目と
商品をリピートしてもらうことも難しくありません。

その上、彼らは基本的に商品の値段よりも
品質重視の人が多いため商品の細かい価格について
つべこべ言ったりしない「良質」な顧客と言えます。

とはいえ、いいところばかりではありません。

富裕層というのは人口に占める割合が少ないので
売る売らない以前の問題として見つけ出すのが困難です。

ただ、この本にはどうすれば
富裕層を見つけ出せるかについても
しっかり書かれているので

まさに富裕層を相手に
高額な商品売るビジネスをするための
「辞書」として活用できる一冊と言えます。

もし、あなたがセレブをお客にして、
ビジネスを大きくしていきたいなら
非常にオススメできる一冊なので
是非一度手に取ってみてください。

<http://123direct.info/tracking/af/375871/dF7i86vi/>