

カリキュラム

実施機関名：一般社団法人キャリア戦略開発協会

C. 営業・販売	顧客情報	顧客分析手法
----------	------	--------

到達目標	個性分析を理解し、LTV(ライフタイムバリュー＝生涯価値)を活用した営業、マーケティングのための予測方法を習得する。
------	--

指導内容	「基本項目」	「主な内容」
指導内容	1 個性分析とは	(1)個性分析の基本 <ul style="list-style-type: none"> ・個性とは何か ・個性の3分類(MOONタイプ・EARTHタイプ・SUNタイプ) ・個性の12分類 (2)個性分析の応用 <ul style="list-style-type: none"> ・思考パターンの2分類(目標指向型と状況対応型) ・モチベーションの2分類(過去回想型と未来展望型) ・仕事の役割4分類(ピッチャー・キャッチャー・監督・審判) ・左右2分類(右脳型・左脳型)
	2 LTV(Life Time Value)とは	LTVを理解する <ul style="list-style-type: none"> ・LTVとは生涯変わることはない価値観 ・大切な社員やお客様があなたの会社を選んだ理由は3つだけ ・LTVを活用した顧客分析手法でわかること ・LTVの活用事例 ・LTVを理解するためのワークショップ
	3 顧客分析の活用方法	(1)顧客セグメンテーション <ul style="list-style-type: none"> ・個性別に顧客をセグメンテーションする ・セグメンテーションの3分類と12分類 ・3分類の検証ワークショップ (2)顧客購買パターン分析 <ul style="list-style-type: none"> ・顧客パターン別「商品の見せ方」 ・顧客パターン別「商品の買わせ方」 ・顧客パターン別「リピート戦略」 ・顧客パターン別「アフターフォロー」