

DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）とは

1. マーケティングとは？

あるものを拡散し、お客様に価値を提供して相応のお金をいただくこと

1) 価値ってどんなもの？

- ・商品、サービス
- ・思想、理念
- ・あなた自身

2. DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）とは？

相手から直接反応をもらうマーケティング手法

1) 使うツール

- ・メールマガジン
- ・ダイレクトメール
- ・電話（FAX）

2) 一般的なテレビCMや新聞広告と違う点

DRMの例として、「ドモホルンリンクル」の化粧水が挙げられます。テレビCMを見て、興味を持ったらずは電話をする。これが反応（レスポンス）になりますね。その後無料サンプルが届き、気に入ったら購入という流れになります。このように、購入までの過程でお客様の直接的な反応をもらうことがDRMの特徴です。一般的なテレビCMでは買うまでの過程でお客様が何か直接的な反応をするわけではありませので、ここに大きな違いがあります。

3. DRMの目的

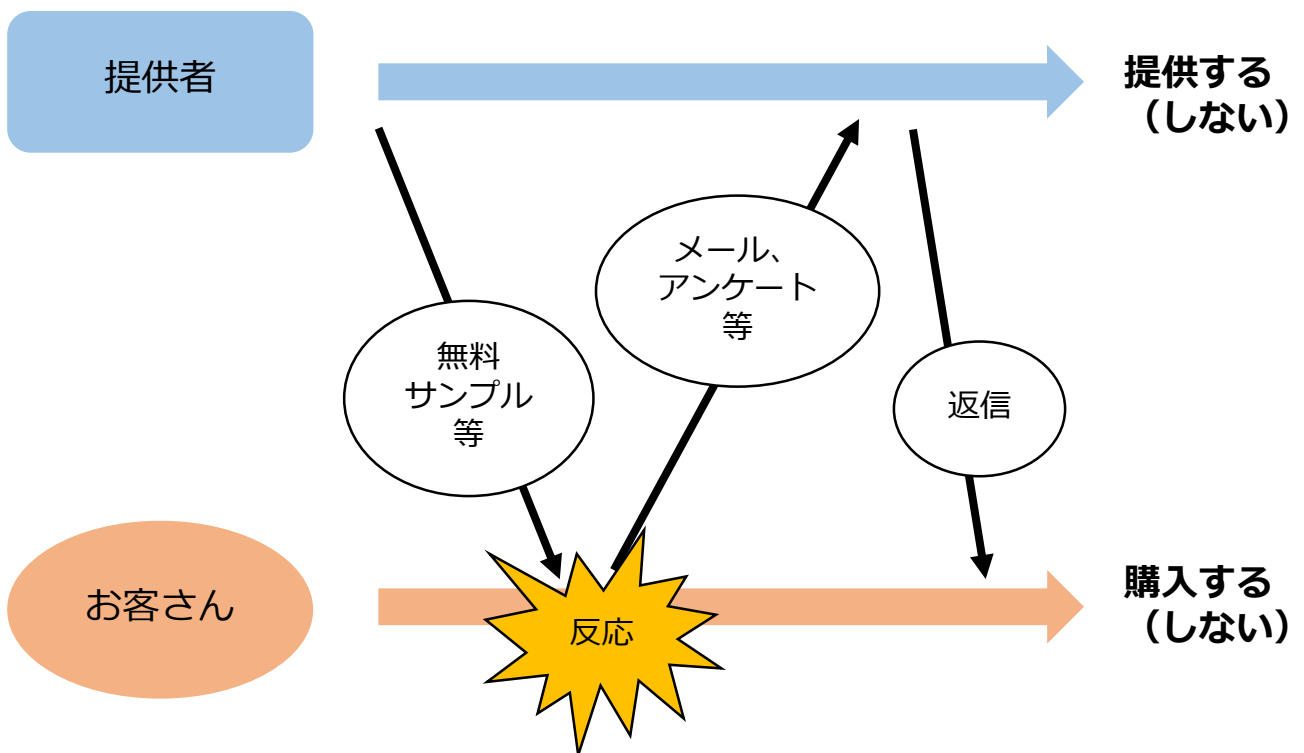
- ・購入にあたって、不安や不満を減らす

購入者は少なからず不安や不満を持っています。あなたが提供したものに対し、お客さんが何らかの反応をすることで、あなたはお客さんが本当に欲しているものが分かり、それに沿って販売することができます。

- ・お互いにとってストレスフリーなビジネスができる

購入までのあいだに提供者と購入者が対話をしていくことで、購入者・販売者共にストレスなくビジネスを進められることがDRMの大きな利点です。

DRM(ダイレクトレスポンスマーケティング)のイメージ図



4. DRMの手法

DRMの3 Step

- Step 1 **集客**
- Step 2 **教育**
- Step 3 **販売**

※この3 Stepは実践しながらマスターしていきましょう。
継続収入づくりコースにて詳しく説明していきます。

5. DRMとネットの組み合わせ

- ・ DRMとネットはものすごく相性がいい
→ ネット上で集客、教育、販売を完結できるため効率が良い

- ・ 少額投資で運営できる
→ サイトやメルマガの維持費5000円程度/月

- ・ 利益率が高い
→ 少額投資かつ、世界中のネットユーザーに対して販売ができるので利益率が高い

- ・ 時間対効果が抜群

お客様のレスポンスに対して電話やメール等で返信をするわけですが、これはネット環境さえあればいつでもどこにいてもできてしまいます。そのためPCの前にずっと張り付いている必要がなく、店舗を持つ必要もありません。

ネットビジネスをやるうえで、時間的自由・場所的自由を得ることのできるDRMは避けては通れない手法になります。

「DRMとは」については以上です。
ここまで読んでいただきありがとうございました。