



# 自動で売れ続ける WEBの仕組み構築の手引き

【Step① 見込み客と出会い、徹底的にリサーチする】



## Step① 「見込み客と出会い、徹底的にリサーチする」

【その①】

最も地味ながら最も重要なプロセス  
それが「リサーチ」



## あなたの見込み客はいったい誰？

- 『80対20の法則』

成果の8割を生み出すのは全体を構成する要素の2割である。

- リサーチとは？

見込み客の

「頭の中身」「思考」「欲求」「悩みや不安」「(見込み客にとっての)常識」「思い込み」…  
を「調査」すること。

**見込み客を知らずして  
WEB集客を成功させることは不可能！**



## ツチノコに商品は売れない

- リサーチによって見込み客の思考を正しく捉えた者だけが、的を捉えたWEB集客をすることができる。
- WEB集客で失敗する人の多くは、リサーチを怠り、ツチノコのような架空のターゲットや、見当違いの対象者にモノを売ろうとしている。

**WEB集客はリサーチに始まりリサーチに終わる！**



「選んだのは自分自身」  
決意をしたなら覚悟をもって！