



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⑪】

なかなか本音が見出せなければ
他の見込み客も利用する



見込み客はあなたに対しカッコつけている

単独の見込み客 < 複数の見込み客 < 見込み客同士

あなたと対話している時の見込み客は「カッコつけている」ことがある

特に「未来の時間軸」の情報をヒアリングする際には要注意！



別の見込み客に代わりに質問してもらおう

見込み客同士の間で「共鳴」する瞬間を見逃さない！



「それ、分かる！」と盛り上がる瞬間



カッコつけている理由の中には「舐められたくない」という思いで壁を作っているケースも多い

【補足】

- ・ 相手の魅力に対話の中で徹底的に探す。
- ・ 先に自分の駄目な部分を伝える。
- ・ 人生の先輩方に対しては、教わる部分を必ず一つ作る。
- ・ 対話の窓口を自分以外にも一つ用意し、話しやすい方を選択してもらう。



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！