



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⑫】

理想と現実の狭間にこそ
真実のキーワードがある



見込み客がこれまで何に対して
時間とお金を費やしてきたかを知る

見込み客の「本心」は
これまで実際に行ってきた「行動」と「実績」に明確に現れる

人が「これは大切に価値があるものだ」と認識しているものと、
現実で選び取るものには若干のズレがある



**見込み客がこれまで何に対して
時間とお金を費やしてきたかを知る**

**思考・言動・行動の一致は
人を巻き込むと上手くいきやすい！**



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！