



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」

お悩み解決 Q&A

Q リサーチ等で見込み客にアドバイスをすることで「無料で何でも教えてもらえる」と思われませんか心配です。アドバイスの「無料」と「有料」の線引きについて教えてください。

Step① 「見込み客と出会い、徹底的にリサーチする」

お悩み解決 Q&A

A 見込み客と会う前に…

- ① 普段は有料でクライアントにアドバイスをしている。
- ② お金を払っていただいている既存のクライアントのためにも、永遠に無償でアドバイスはできない。
- ③ 今回だけは特別に無償で質問に答えてアドバイスをする。

以上3点をあらかじめアナウンスしておくといよい。

Step① 「見込み客と出会い、徹底的にリサーチする」

お悩み解決 Q&A

ただし！

- 「お手軽な答え」ではなく「考えるための視点」を提供するのが効果的…**価値の提供**
- 対話ではあなたと見込み客の共通項を積極的に探す…**信頼関係構築**



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！