



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②】

「リサーチ」質を
大きく左右する「対話力」



リサーチをするために不可欠な「対話力」

- 人が人に対して商品を販売するという行為には、必ず「対話」が必要になる。
- その商品を価値あるものにしていくために必要なのが「リサーチ」である。

リサーチをするためには、「対話力」が不可欠！



「対話」こそが あなたが選ばれる理由を作り出す源泉

- 『**ザイオンス効果**』

人間は、接触回数が多い人間に好感を覚えやすい。

- 特段のUSP(強み)、並外れた実績がなくとも、対話をすることで見込み客は「あなたから買う理由」ができる。



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！