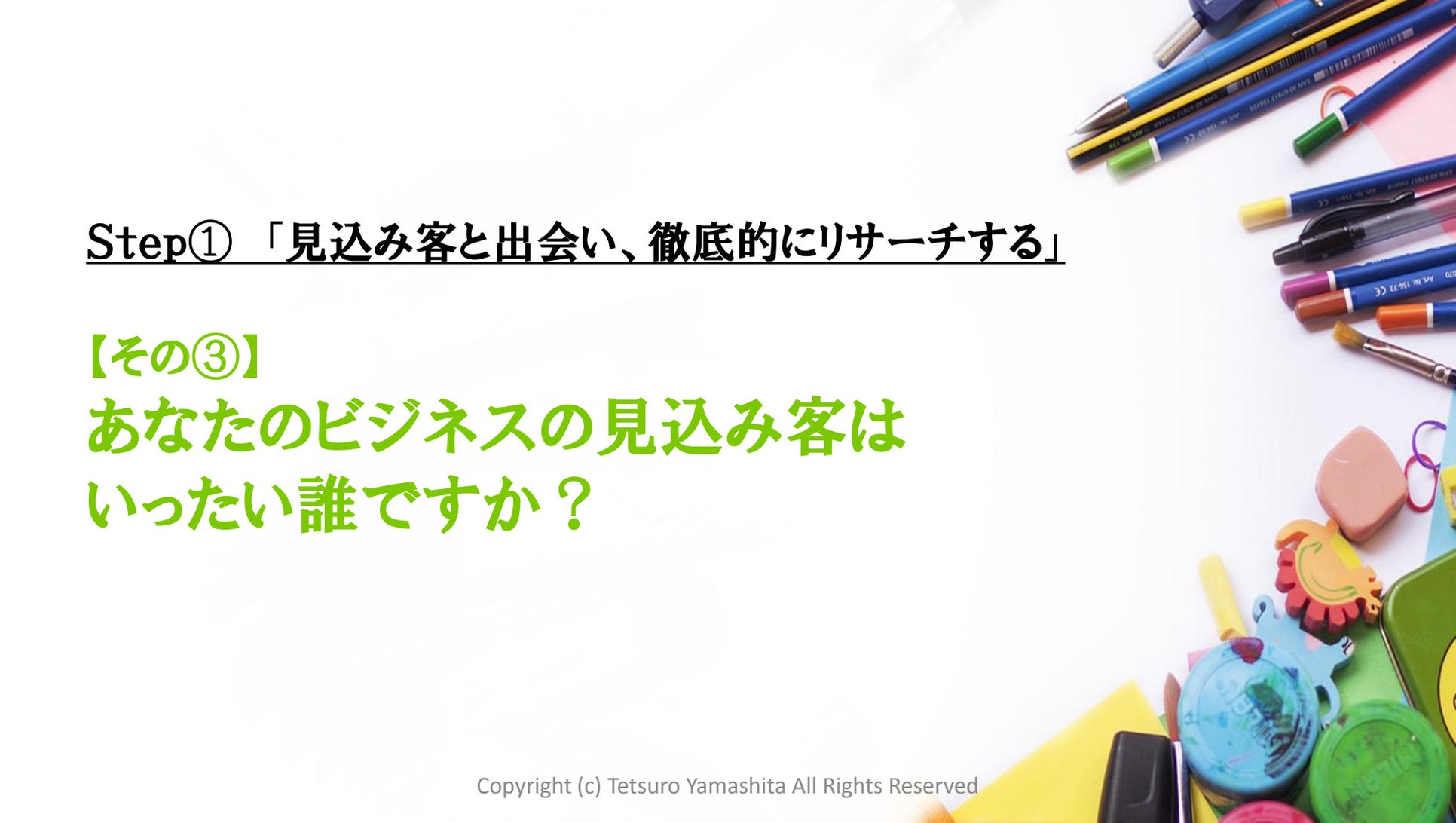




自動で売れ続ける WEBの仕組み構築の手引き

【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③】

あなたのビジネスの見込み客は
いったい誰ですか？



あなたの見込み客を決める際に 最も注視すべきことは？

- 見込み客を決める上で最も注視すべきポイントは「欲求」である。
- 「あなたの見込み客を決める」ことは
「あなたがターゲットとする欲求を決める」とイコールである。
- ターゲットとする商品のキーワードが定まって、
見込み客のニーズ(欲求)が明らかとなり、
商品選択、集客方法の道筋が見えてくる。



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！