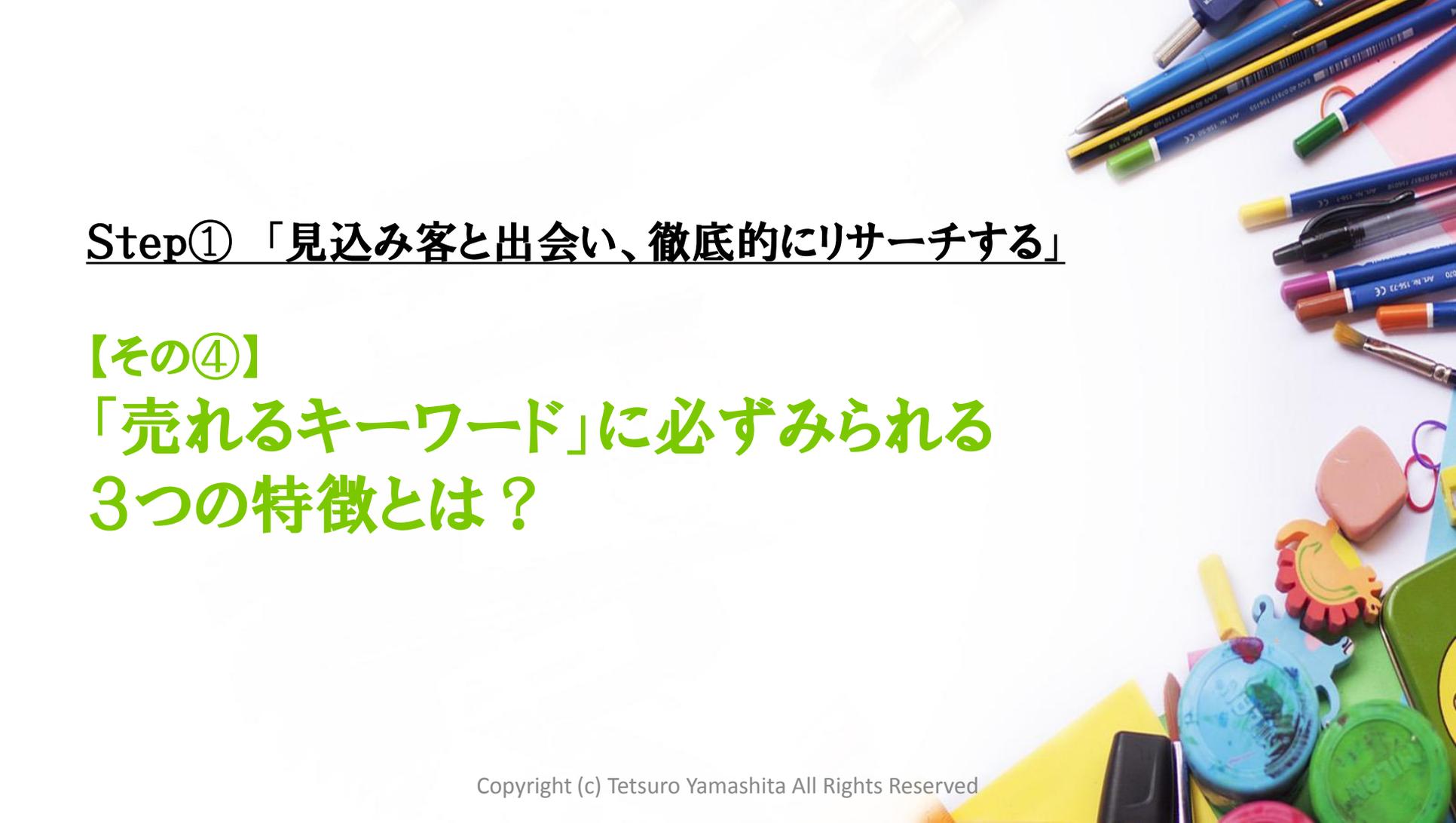




自動で売れ続ける WEBの仕組み構築の手引き

【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④】

「売れるキーワード」に必ずみられる
3つの特徴とは？



欲求を喚起するキーワードには共通の特徴がある

【1. キーワードに隠れている悩みや望みが明確である】

- 複合キーワードに目を向ける

複合キーワードの数が多ければ多いほど、その裏にある悩みや望みはより明確になる。





欲求を喚起するキーワードには共通の特徴がある

【1. キーワードに隠れている悩みや望みが明確である】

- 具体的で明確な欲求を抱えた見込み客をターゲットにするメリット

購買する商品を決定する際にあなたの「実績」や「権威」よりも、「あなたが見込み客の悩みや望み、ニーズを正確に把握しているかどうか」「提案される商品が、見込み客のニーズにフィットしているかどうか」を基準として判断する傾向がある。



欲求を喚起するキーワードには共通の特徴がある

【2. 差し迫った緊急性があること】

- 「今スグ〇〇したい！」という緊急性に触れている。
- 「売り手側」が思う緊急性と、「見込み客」が思っている緊急性には幾ばくかのギャップがある。



欲求を喚起するキーワードには共通の特徴がある

【3. 見込み客の人生におけるインパクトが甚大である】

- キーワードそのものに隠れている問題を解決した時のインパクトが、見込み客のその後の人生に及ぼす影響がとてつもなく大きい。
- 人生に大きなインパクトをもたらす典型的なキーワードは、「お金・健康・人間関係」
ex.) お金…「起業」「副業」「投資」「資産運用」



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！