



# 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⑤】

「売れるキーワード」を見つける  
効果絶大なリサーチ方法とは？



## 見込み客の頭の中で「優先順位1位」の キーワードを選べ！

- 人間は優先順位1位のことにはしか、  
時間とお金を投資しようとは思わない。
- 「見込み客の頭の片隅にいつも存在している言葉」  
「夜も眠れない悩みや不安」  
「ノドから手が出るほどの望み」  
が隠れているキーワードをビジネスのテーマに据える。



## キーワードを見つける5つのリサーチ方法

### 【1. 自分自身を振り返る】

- 過去のあなた自身の行動を振り返る。
- あなたがお金を使って購入したものが、あなたが真に魅力を感じているもの。
- 2つのアドバンテージを獲得できる。
  1. あなた自身はその欲求の持ち主であるがために、見込み客の気持ちを理解できる。
  2. あなた自身はその欲求の顧客であるがために、その欲求に応える商品設計や販売に、ライバルより、意義ややりがいを感じやすく、競争優位を保ちやすい。



## キーワードを見つける5つのリサーチ方法

### 【2. 半径5m市場を探る】

- あなたの家族・知人・友人は、リサーチの対象としては最もハードルが低い。
- 主観の入り込まない純粹なリサーチから得られる情報だけが、あなたに売り上げをもたらしてくれる。



## キーワードを見つける5つのリサーチ方法

### 【3. 過去のベスト顧客をリストアップする】

- 過去の「ベスト顧客」の中に「売れるキーワード」が隠れている。
- 「ベスト顧客像」を浮かび上がらせることで、今後のビジネス展開を明確に考えることができる。



## キーワードを見つける5つのリサーチ方法

### 【4. 広告を出しているライバルをリサーチする】

- 広告がそこにあるということは、そこに「利益が生まれているマーケティングの実物」があり、「売れるキーワード(市場)を見つけるヒント」がある。
- なるべく長期的に目にする広告を重点的にリサーチする。



## キーワードを見つける5つのリサーチ方法

### 【5. ランキングをリサーチする】

- ビジネス書のランキングには、ニーズのトレンドがそのまま現れている。
- 書籍、ブログランキング、ビジネス教材ランキングetc.



## キーワードを見つける5つのリサーチ方法

### 【補足】

- 1～5のリサーチ方法で間違いなく候補が挙がってくる。
- WEB集客の仕組みづくりを当レポートで得意分野にできれば「〇〇(業種) + 集客」という常時需要がある分野でサービス展開も可能。



「選んだのは自分自身」  
決意をしたなら覚悟をもって！