



# 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⑨】

初めての見込み客との対面で  
あなたが最優先にすべきことは？



**商品を見せる前にまずはあなた自身を魅せる**

**★商品売り込むより先にやるべきこと**

**あなた自身に興味を持ってもらう！**

「ああ、この人は自分の味方だ」

「この人は自分の仲間だ」

**と、あなたと見込み客との間に『ラポール』を築く必要がある！**



## 見込み客の「受難のストーリー」にとことん耳を傾ける

### 見込み客との間にラポールを築くには？

最も実践しやすいのは「傾聴」

特に「**受難のストーリー**」

受難のストーリー … 「見込み客の悩みや不安、恐れが  
いかに長期にわたって見込み客を  
苦しめているか」という物語



## 自己開示を行ってラポールを築きながら 「あなた独自の価値」を探る

なぜあなたが見込み客に対して自己開示すべきなのか？

- 目の前の見込み客とラポールを築けるから
- 「あなた独自の価値」を見つけることができるから



自己開示を行ってラポールを築きながら  
「あなた独自の価値」を探る

## あなた独自の価値？

対話の場にわざわざ足を運んでくれる見込み客は  
「主催者(あなた)と自分(見込み客)の間に  
共通点や共感するポイントがあったり、  
何かしらの要素に魅力を感じている」ケースがほとんど。



## 自己開示を行ってラポールを築きながら 「あなた独自の価値」を探る

### あなた独自の価値？

- あなたのストーリーを語りながら、見込み客に響くポイントをとことん探る！
- 「見込み客に響くポイント」こそが、「見込み客からあなたが選ばれる理由」であり、「あなた独自の価値」である可能性が高い。
- あなた独自の価値は常に「リサーチ」から生まれる。



## 対面を充実させるために・・・

### 【補足】

- ・ 対面を充実させるために事前にアンケートを取る。
- ・ 見込み客のSNS投稿を見て最初的话题に取り上げる。

会話も弾み表層上の会話から深い対話へ！！





「選んだのは自分自身」  
決意をしたなら覚悟をもって！