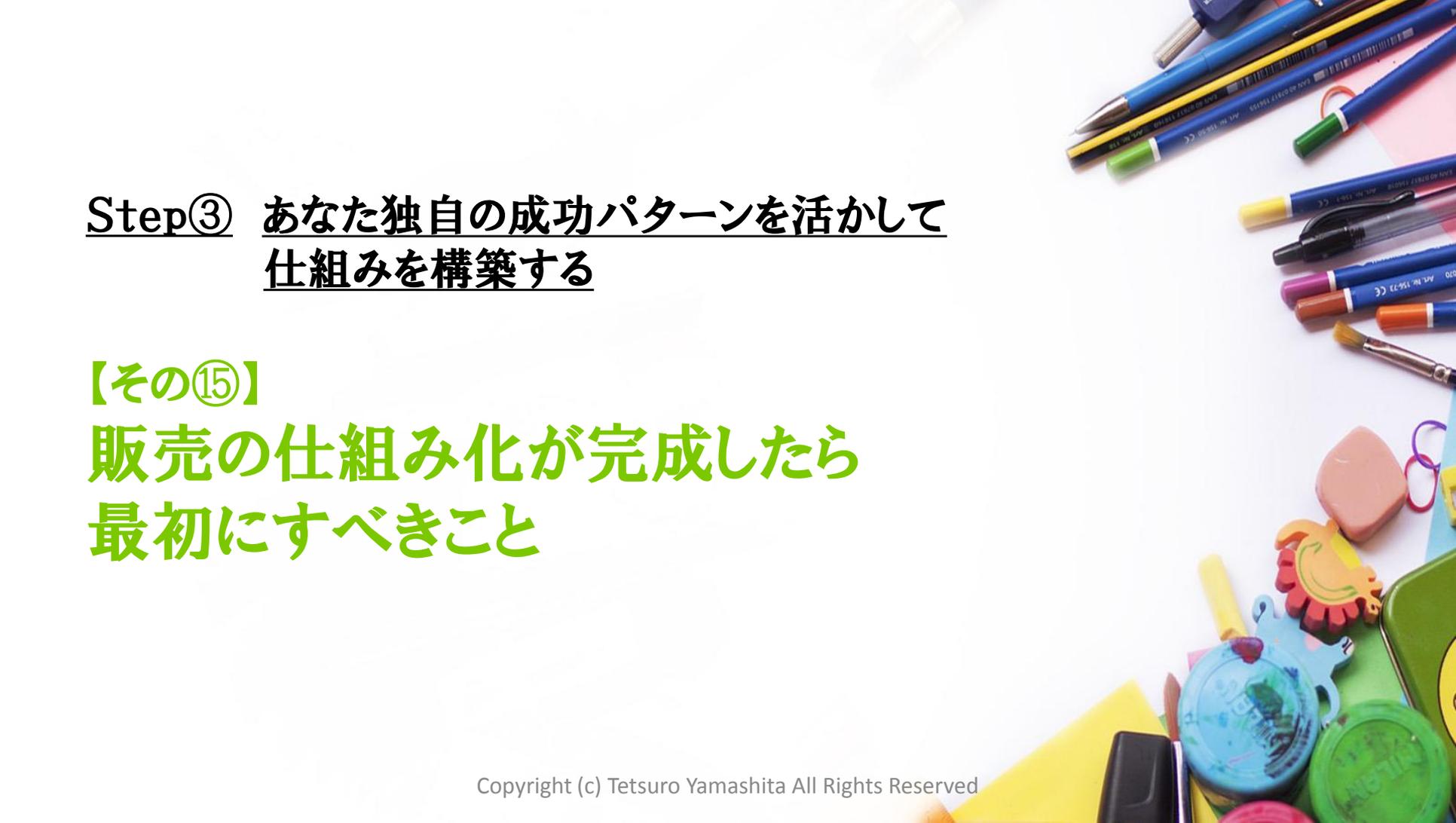




自動で売れ続ける WEBの仕組み構築の手引き

Step③ あなた独自の成功パターンを活かして
仕組みを構築する





Step③ あなた独自の成功パターンを活かして
仕組みを構築する

【その⑮】

販売の仕組み化が完成したら
最初にすべきこと



販売を仕組み化したら集客を本格化する前に販売してみる

Step②のテストセールスは

「商品に本当にニーズがあるのか、売れるのか」
を確認することが目的。



今回は、仕組み化した販売プロセスが
本当に効果を発揮するのかを確認することが目的。



販売を仕組み化したら集客を本格化する前に販売してみる

商品に興味を持ってくれた知人にセールスレターを見せたり、あるいはフロントセミナーに招待してみる。

この時、**感想をもらうだけでは不完全。**

言葉ではなく、相手の態度や姿勢、目の輝きといった**非言語情報**こそを観察する。



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！