

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⑧】

信頼関係構築の流れを仕組み化する(1)
商品の前に「自分」を売り込む



情報が認知されるのはそれ以前に
「あなた」が信頼されているから

集客に成功した次のステップは？

あなたという存在が
見込み客にとって無視すべきでない、
耳を傾ける価値がある存在であることを伝える。



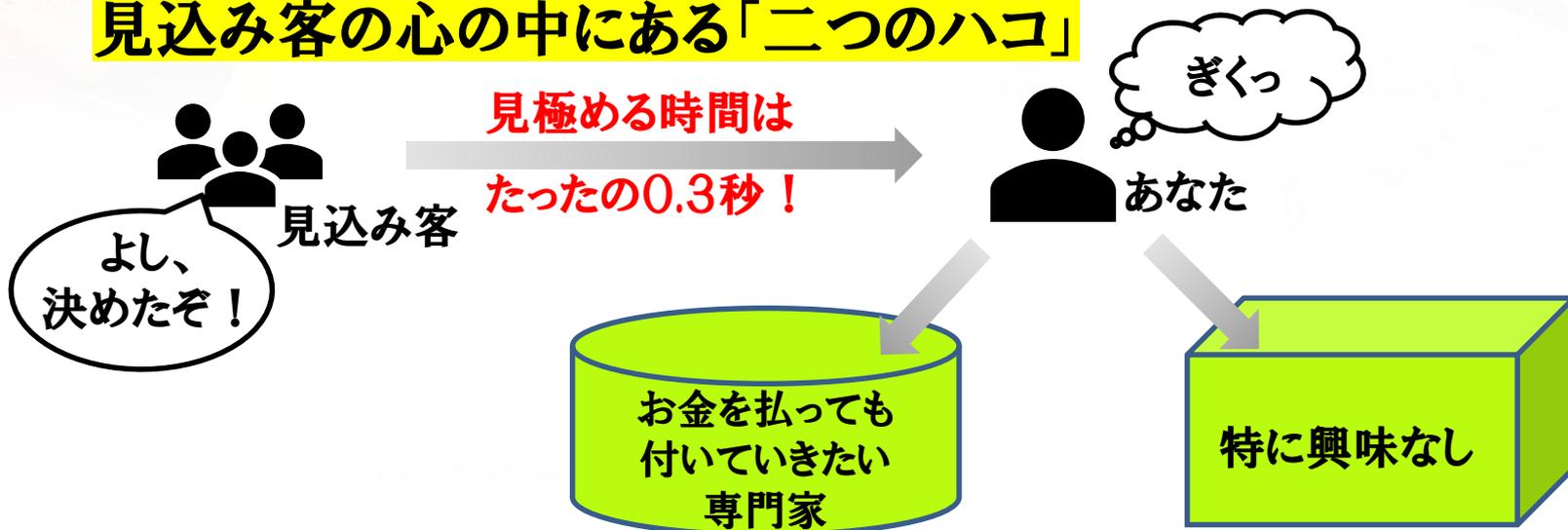
情報が認知されるのはそれ以前に
「あなた」が信頼されているから

多くの人間は「誰」が言うかによって
その情報を信じるべきか否かを決める。



見込み客から「お金を払って学ぶべき専門家」 として認識してもらおう

見込み客の心の中にある「二つのハコ」





見込み客を理解して診断を下す

「マーケティングでは共感が大事だよ」と言われるが、
むしろ「**理解**」の方が大事！



見込み客を理解して診断を下す

「理解」と「診断」を仕組み化するには？

PDFレポート、音声コンテンツ、動画コンテンツ
を作成して、メルマガやステップメールで提供する。



「理解」と「診断」を仕組み化するためのテーマ事例

- なぜ、これまで見込み客の問題は解決せず、望みが叶わなかったのか？
- これまで、見込み客が問題を解決するために足りなかった「パズルを埋める最後のピース」とは何か？
- 見込み客の人生における「パズルを埋める最後のピース」の重要性と価値とは？
- 「パズルを埋める最後のピース」が埋まることで、見込み客の人生はどう変わるのか？



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！