



オープニング	対話	体験	セールス
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ イベント</li> <li>・ 【期待】 ベネフィット</li> <li>・ 【期待】 他では聴けない</li> <li>・ 理由</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 敵、障害、問題</li> <li>・ 可能性を示す</li> <li>・ 欲と痛み</li> <li>・ 知識、情報、ノウハウ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 100%あげるつもり</li> <li>・ シンプルにする</li> <li>・ 根拠</li> <li>・ 即効性のあるもの</li> <li>・ 一番大事なところ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 敵</li> <li>・ 望み</li> <li>・ 根拠</li> <li>・ データ</li> <li>・ 権威</li> <li>・ リスクリバーサル</li> <li>・ 希少性（理由と事実）</li> </ul>
<p>例) イベント・理由</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ クリスマスセール</li> <li>・ あるお客さんが… (事件)</li> <li>・ ある日、気付いた (きっかけ)</li> </ul>	<p>先のストーリーボードに基づき、知識を与え、コメント、宿題をしてもらう。</p> <p>コメント、メールを見て「フラストレーション」「望み」「敵」を知る。</p>	<p>出し惜しみのマインドを排除する。「夢」を見ていることを忘れないこと。</p> <p>根本的なもの、大事なものを1つ出してあげる。ネタバレぐらいでOK</p>	<p>あらゆる方法をつかって買ってもらう。希少性を必ず伝える。買った直後に「買って正解」ということを伝える。</p> <p>買ったら宣言をコメントしてもらう</p>