

■セールスリサーチシート

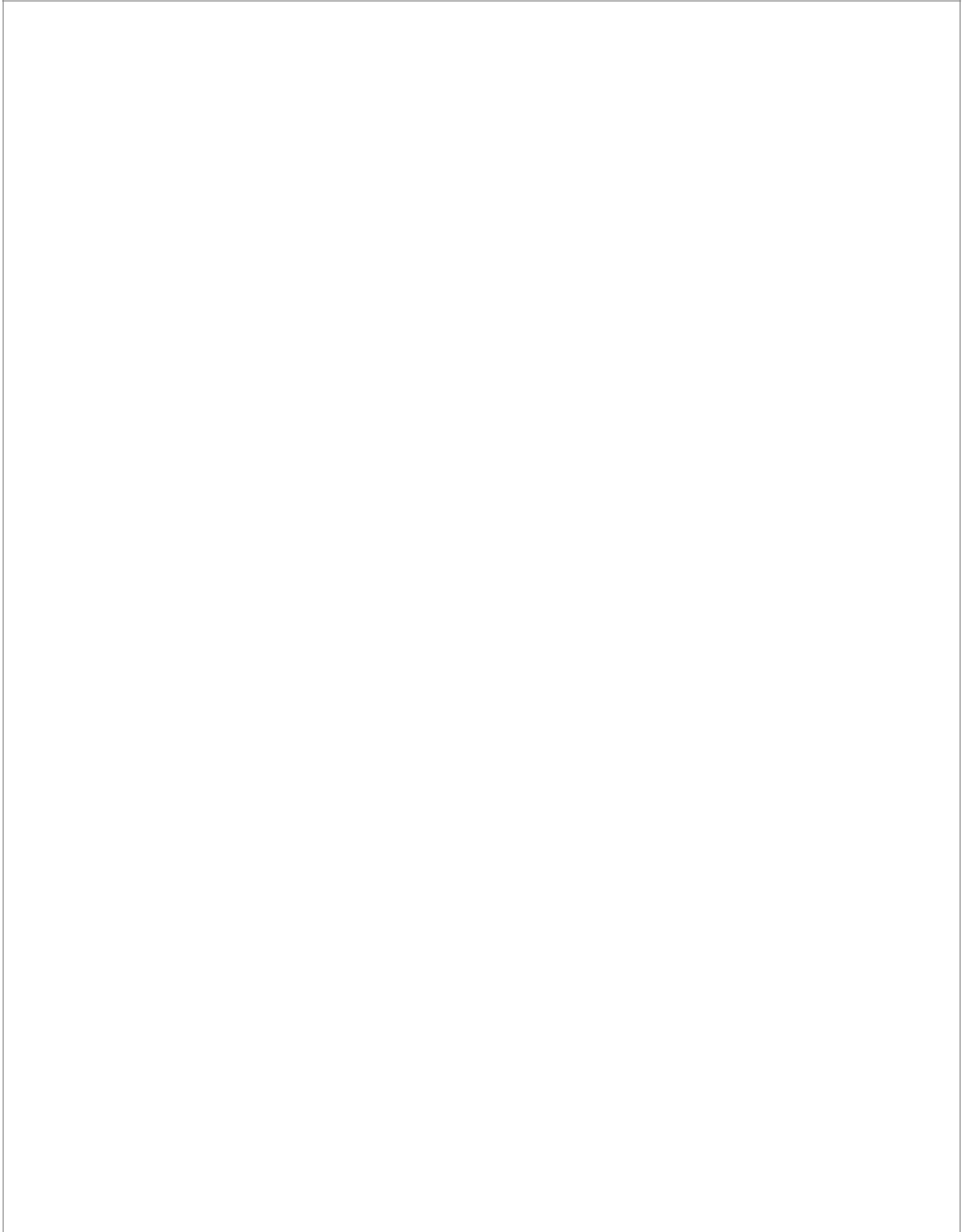
5つのポイント

- ・①見込客の悩み・願望

(悩み・課題)	(願望・理想)

基本的にこの悩み願望を解決し理想の結果を得るもの
これが売れる商品なので、しっかり考えよう

・ ②ターゲットの方へ



悩み、問題を抱えている方へが一番刺さる

・ ③先入観（一般論や思い込み、あるある話）



カメラマンなら、写真を提供したあとの事を考えよう

（あなたの写真で、どんな変化が起こるか）

飲食店なら、食品を提供したあとの事を考えよう

（あなたの料理で、どんな気持ちになるか）

サロンであれば、施術をしたらどうなるのかを考えよう

（あなたの施術で、痩せたら、キレイになったらどうなるのかを考えよう）

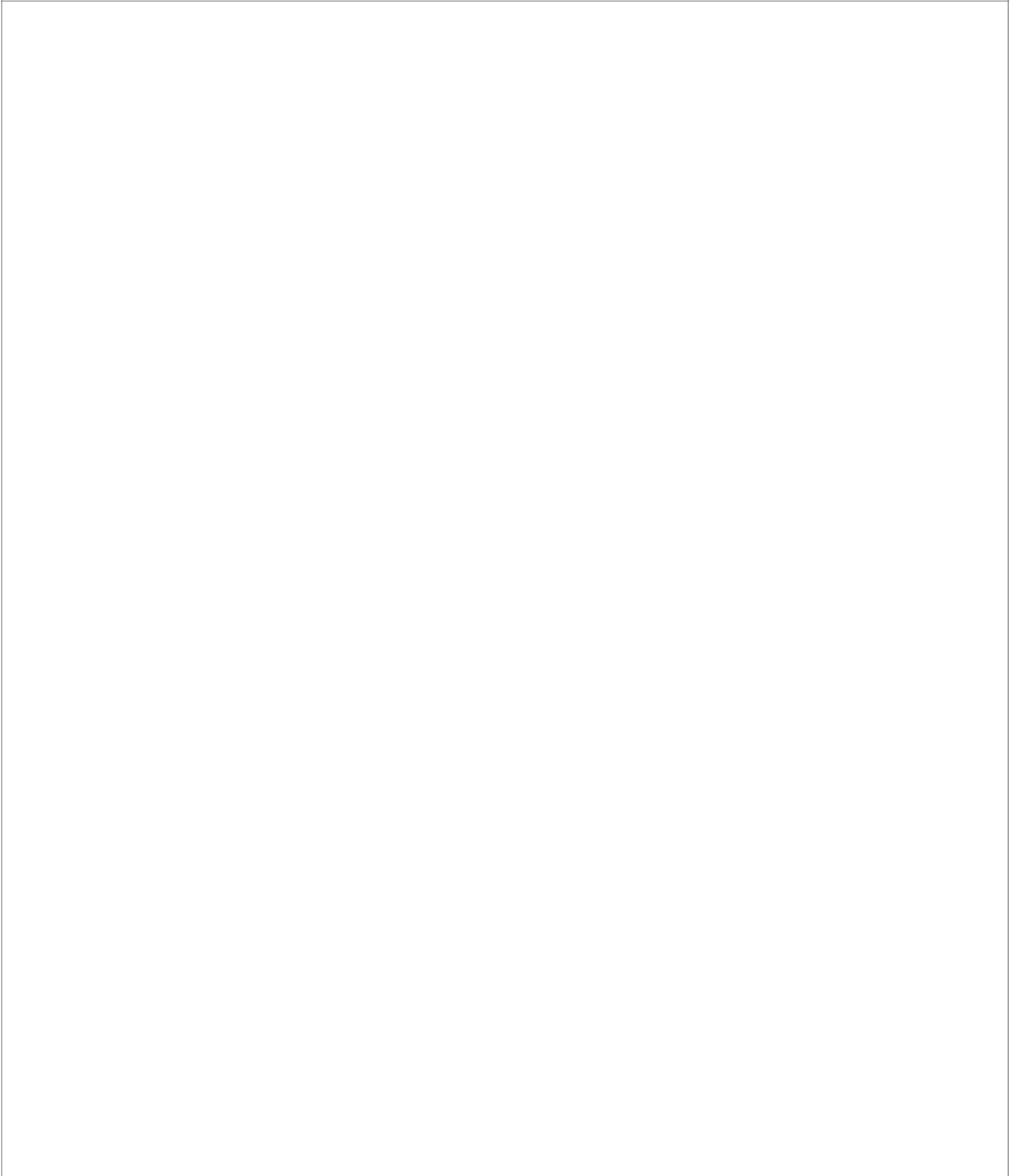
・ ④反論（AではなくてBだよ）

反論といふとなかなか難しいのかもしれませんが、道に迷っていたら正しい道を教えるのが通常だし、おいしいお店を知っているなら教えてあげるのが通常だし、風邪を引いたら薬局ではなくて病院に行こう！って教えてあげるのが普通のことです。
Aではなくて、Bだよ。ってこと。

・商品、サービス

ここは、私がアドバイスするというより
あなたのサービスの概要を書いてください。

・ベネフィット



あなたが得られることではなく、お客さんが得られること。
そして、そこには「嬉しいこと」が無ければ売れません。
あなたのサービスを使うとどんな「いいこと」があるのかを書いてください。