

お客さんを動かすために
超える必要のある3つの壁

成約するまでの3つの壁

① **Not Read** (お客さんは読まない)

② **Not Believe** (お客さんは信じない)

③ **Not Act** (お客さんは行動しない)

この3つの壁を乗り越えていかないと成約してもらえない事はできない、大事な原則です。

① NOT READ (読まない)

- お客さんはあなたの書いたもの（チラシ・広告・ブログ・ホームページ・DM等）を読みません
- 書く側（情報発信側）真剣に書いているし、もちろん読んでもらえると思いがちですが、そもそも読んでくれないという前提で書く
- この3つの壁の中で一番大事な壁

②NOT BELIEVE（信じない）

- 仮に読んだとしても、お客さんはあなたのことを信じません
- Not Readと同じで、信じてもらえるという前提で書く
- こちらが伝えたら、当たり前のように信じてもらえると思って書くのと、なかなか信じてもらえないという前提で書くのは、対策が変わります。

③NOT ACT（行動しない）

- 仮に信じたとしても、お客さんは行動しません
- 信用してくれたんだから、行動してくれると思ってても、なかなか行動してくれないという前提で文章を書く
- この3つの壁を全て乗り越えた時にのみ成約するという事です

3つの壁をすべて超えた時にのみ成約する

- 成約（来店・購入）してもらためには、この3つの壁をすべて超える必要がある
- 超えなければならない（対策しなければならない）順序はこの順番
- 「それぞれ」の対策をしっかりと行う

この法則は文章以外でも同じ