

NOT BELIEVEの壁を越える

NOT BELIEVE (信じない)

- 見込み客はあなたのことを信用していない
- 「Not Read (読まない)」「Not Believe (信じない)」「Not Act (行動しない)」の中で2番目に重要
- 読んでもらえても、信じてもらうことができなければ、行動してもらうことはできない

見込み客の大原則

- 見込み客はあなたを敵だと思っている
- 見込み客は毎日大量のセールスにウンザリしている
 - チラシ
 - テレビCM
 - 広告

信じてもらうための2つの対策

- ① 具体的な証拠を出す
- ② 信憑性のある表現をする

対策① 具体的な証拠を出す

- ✓ お客様の声
- ✓ 権威からの推薦（その業界の権威からの推薦）
- ✓ 証拠（データ・身元証明・所属証明・資格証明）

対策② 信憑性のある表現をする

- ✓ あいまいな形容詞は控える
- ✓ 具体的な数字・固有名詞を使う

数は正義