

セッション 5. セールスに繋げる 4つのパーツ

5-2. 「価値」のパーツ

「CBカレッジ」です。

商品を手に入れることで、どんな結果が得られるのかという「価値」を伝えます。

ここで大事なのは、具体的に伝えるということです。

これは、見込み客にその商品を手に入れた自分の姿をイメージさせるためです。

人間は、想像した通りの行動をとります。

なぜなら、脳がイメージしたことを現実にするように、行動を促すからです。

ですので、その商品を手に入れた結果、どんな未来が待っているかを想像できるように、表現しましょう。

と言っても、まったくゼロから考える必要はありません。

「ベネフィット」のパーツで、見込み客にとってどんな得があるのかということ言葉をにしているからです。

ここでは、商品を手に入れることでどうなるのか、という部分にフォーカスして、より具体的に書いていきましょう。

ここでは、「価値」を見つけ出す3つの質問、をご紹介します。

- ・その商品を手に入れることで、何が起きますか？
- ・結果がでた時に、どんな気持ちになりますか？
- ・さらにどんな未来に発展しますか？

この3つのことを考えて、言葉で表現してみてください。

「価値」を見つけ出す質問

質問1

見込み客がその商品を手に入れることで、何が起きますか？ 具体的に書き出してみてください。

質問2

悩みが解決したり目標を達成するなど、何か結果が出た時に、どんな気持ちになりますか？ 具体的に書き出してみてください。

質問3

結果が出たことによって、さらにどんな未来に発展しますか？ 具体的に書き出してみてください。

続いてはこちらのセッションにお進みください。

5-3. 「事例」のパーツ

CBカレッジ