

## セッション 5. セールスに繋げる 4つのパーツ

### 5-3. 「事例」のパーツ

「CBカレッジ」です。

「価値」のパーツで、商品を手に入れるとどんな結果が得られるのかを伝えました。そして、「事例」のパーツは、その具体例です。

「お客様の声」として、あなた以外の第三者の実績が加わることで、信頼性が高まります。

そうは言っても、新商品のビデオプロモーションの場合は「お客様の声」を集めるのが難しいと

思われるかもしれません。

ですが、先行モニターを募集して感想を送ってもらったり、身近な人に試してもらってその結果をインタビューするなど……

ちょっとした工夫で集めることができます。

セールスに繋げるためにも強力なパーツですので、少しでも多くの「事例」を集めてみてください。

#### 「事例」を見つけ出す質問

---

実際にその商品を試した人の感想はありますか？ もし無ければ、先行モニターを募集したり、身近な人に試してもらうなどして、事例を集めてみてください。

続いてはこちらのセッションにお進みください。

### 5-4. 「限定性」のパーツ

CBカレッジ