

■ オファーしない時間の使い方

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■ オファーと信頼残高

オファーすれば信頼残高が落ちるのが自然

→オファーの売上が最大化するまで信頼構築に充てるのが重要

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU

■ オファーをしない時期にすべきこと

- ためになる情報発信（信頼構築）→ノウハウ、ニュース、動画
- 価値観教育（理想の顧客に近づける）→マインド
- プレゼント、ビジネス活動の公開（ブランディング）
- プライベートの公開(憧れさせる)→旅行、健康、ご飯、買い物
- 伏線、布石(前振り)

NET BUSINESS CREATION

produced by YOU