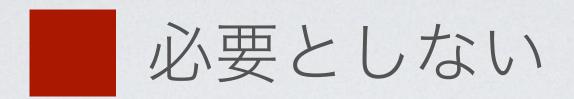


商品を購入しない4大深層心理

- の必要としない
- 経済的余裕がない
- 信頼していない
- ・決断の延期

NET BUSINESS CREATION

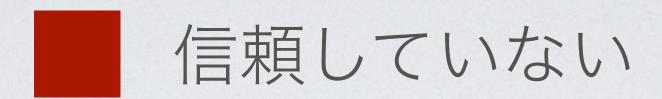


- の欲求の刺激
- ・ベネフィットの提示
- 現状のリスクを伝える

経済的余裕がない

- 分割決済を取り入れる
- ・長期投資の教育
- ●費用対効果の教育

NET BUSINESS CREATION



- ブランディング構築
- 一信頼構築
- 実績画像の提示
- ・権威者の声



- 一希少性
- 0 限定性
- 9 特典

リサーチ

なぜNoだったのかアンケートを取る

- →フィードバックを貰う
- →改善していく

NET BUSINESS CREATION