

お客様の方から、売ってくださいと言われる構造を作る方法 はやぶさ2・523号 2  
021年11月05日(金)

※【プレゼント】『36の心理トリガーと11の信頼を得るためのポイント』無料にて！  
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211029-2cst-btob-2021ysdpu0kk>

※【無料！】平本著作の「理念経営実践のすすめ」を  
無料（送料100円だけご負担ください）でプレゼント！しています。  
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

\_\_c0\_\_ 様

4回シリーズ CST 実戦編

- ▼第1回 売りこまなくても売れるマーケティングの仕組みづくりとは
- ▼第2回 お客様と心友になれる！親近感を醸成する具体的な方法
- 第3回 お客様の方から、売ってくださいと言われる構造を作る方法
- 第4回 誰でも簡単に出版しブランディングする手法（Facebook出版のすすめ）

著者：(株) I&C・HosBiz センター 執行役員  
MRC はやぶさ2 編集長

岩下 一智

=====  
第3回 お客様の方から、売ってくださいと言われる構造を作る方法

目次

- ・セールスとマーケティングの違いとは？
- ・じゃあどうやってマーケティングで販売するの？
- ・人が商品を欲しくなる理由
- ・売れるロジックの構築法
- ・加えて、BtoBで必要な事
- ・特別なプレゼント！

最近朝が寒いですね！

わたしも今日は風邪気味で  
いつもより少しテンション下がり気味です  
が、やらねばならぬ何事も！今日も頑張っまいますよ

あなも、栄養を摂って寒さ対策をしっかりと  
お体にだけは気を付けて、くださいね

## 1. 「お客様と心友になれる！親近感を醸成する具体的な方法」の振り返り

今回は、  
今すぐ売り上げを立てるために、どういう事をやればいいのか  
その際に欠かせない重要なポイント、を述べさせていただいて

具体的に、売上が上がるメルマガ、集客できる LINE とは  
Hot メルマガ、Cold メルマガを分けなくてはいけない旨をお話しさせていただきました。

そのうえで、実践のお役に立つように  
『売れる！BtoBメルマガチェックリスト2021』を  
プレゼントさせていただきました。

(バックナンバーは [https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php))

今回は、お客から「売ってください」と言われるような  
売れるロジックを作る具体的な方法について、  
更にはその表現のポイントについてお話ししていきます。

## 2. セールスとマーケティングの違いとは？

かの、近代コンサルタントのアイコン、「ピーター・ドラッカー」は

マーケティングの究極の目的はセールスを不要にすること。  
マーケティングとセールスは正反対であり、重なり合う部分さえない。

と言っています。

初めて聞く人にとっては衝撃的ですよね、  
かなり厳しい意見と感じる人もいるかもしれません。

すなわち、セールスとは  
今ここにある商品を、目の前のお客様に売ること

であり、マーケティングとは  
自社の商品について、お客様に「欲しい」とレジの前に列を作ること

ですので、マーケティングの方が  
一度に多数のお客様に買っていただけて効率的ですし  
売上げ規模も比較にならないくらい大きくできますよね

ただし、機能させることができれば。

ドラッカーの言う通り、効果的なマーケティングが実践できさえすれば  
セールスはいらぬぐらいに効果が出ます。

でも問題は、どうやるのか？ ですよね

3. じゃあどうやってマーケティングで販売するの？

じゃあ、どうやってお客様に「欲しい！」と言わせるのか・・・

それは、

「売れるロジック」があればいいんです。

そして「売れるロジック」には、

- \* 「圧倒的なウリ」が必須ですし
  - \* 心理的なテクニックを使った表現（文章やデザインなど）と
  - \* 顧客心理に沿った施策のプロセス（ファネル）
- が加わります。

さらに圧倒的なウリは

- \* 高い費用対効果
  - \* 信頼性
- から構成され

心理的なテクニックを使った表現

=心理トリガーを使った売り文句+デザイン

ですし

ファネルは

- \* 販売する商品の、お客様から見て自然に感じる順番
- \* 個々の商品を販売するための施策の、心理的に無理のないプロセス

になります。

このポイントを押さえれば、売れるロジックを構築することができ

効果的なマーケティングを展開することができる

ということになります。

#### 4. 人が商品を欲しくなる理由

さらに

お客様の心の奥底を紐解いていくと

お客様は“商品”が欲しくて買っているのではないことがわかります。

その“商品”が満たしてくれる欲求や  
心底解決したい困りごとを解決してくれるから、買っているのです。

そのポイントを外しては売れるものも売れません。  
「売れるロジック」は  
その欲求や問題解決をベースに構築されていなければなりません。

「良い商品・良いサービス」が売れるのではありません。  
「お客様の願望を満たしてくれると、お客様が感じる」  
商品が売れるのです。

## 5. 売れるロジックの構築法

それでは「売れるロジック」はどうやって構築すればいいのでしょうか。  
今日はその根幹となる「圧倒的なウリ」の作り方をお伝えします。

先ほど述べたように  
圧倒的なウリは、高い費用対効果と信頼性から構成されています。

まず高い費用対効果は

- 1) 自社の商品で実現できる、お客様の圧倒的な欲求や解決したい問題を特定し  
それを提供ベネフィットと規定する
- 2) そのベネフィットを獲得するためにお客様が支払うお金、使う労力、気苦労  
商品を購入しなければ被るであろう問題から生じる損失、使う労力、気苦労  
を隅々まで洗い出し数値化し、すべて積み上げる
- 3) それを商品代金と比較する

というステップで構築出来ます。

かたや信頼性は

- 1) 社会的証明、技術的証明、事実に基づく証明などの証明

- 2) 有力者の推薦、権威のある資格、圧倒的な実績、表彰、理論武装からなる信用
- 3) 心理的な共感

といったものから構築することが可能です。

さらに、売れる表現について  
文章などで、「心理トリガー」と言われる  
お客様の心を動かす引き金となる

心理学的なテクニックを使うと、より効果的です。

※【プレゼント】『36の心理トリガーと11の信頼を得るためのポイント』無料にて！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211029-2cst-btob-2021ysdpu0kk>

6 加えて、BtoB で必要な事

いつも言いますが、  
BtoB ビジネスは BtoC ビジネスよりハードルが高くなります。

それは BtoB ビジネスが、より論理的に冷静に競合商品と比較され  
社長の思い付きや顧客の気まぐれ、環境の変化などによってニーズが突然顕在化し、  
数日～数週間で購買に至り瞬く間に消えてしまう  
チャンスを捕まえるのが難しい傾向にあるからです。

そのため BtoB ビジネスでは

- 1) 購買の判定基準を自社商品に合うように顧客を啓蒙するために  
継続的な情報発信やオウンドメディアを用意すること
- 2) ニーズが発生したときに真っ先に思い出してもらえよう  
継続的な情報発信で囲い込んでおくこと
- 3) 突然発生するニーズによる検索に対応できるように  
良質なオウンドメディアを用意しておくこと

と言ったことが必要になってきます。

このことは前回のメルマガでもある程度述べさせていただいていますので参考に見てみてください。

今回は以上になります、

第3回 お客様の方から、売ってくださいと言われる構造を作る方法をお送りいたしました。

いかに論理的に売れるロジックを構築し、売っていくことが大切かご理解いただけましたでしょうか？

そのために少しでも役立てていただけるよう、今回特別に『36の心理トリガーと11の信頼を得るためのポイント』を無料にて差し上げています。

どうぞご活用ください

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211029-2cst-btob-2021ysdpu0kk>

次回は、第4回 誰でも簡単に出版しブランディングする手法(Facebook 出版のすすめ)をお送りいたします  
どうぞお楽しみに。

※【プレゼント】無料にて！

◆『ネットマーケティング媒体マップ』

適材適所で効果的に媒体を使い分け、ファネル（販売までのプロセス）が描ける

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-oi-2-csa-pdf4yhvzsk9>

◆『売れる！BtoBメルマガチェックリスト2021』

開封率、精読率、登録や購入など狙った結果への転換率を上げることができる

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211022-2cst6jks3lw2>

◆『36の心理トリガーと11の信頼を得るためのポイント』

反応率を上げるために、誰でもできる効果的なテクニック！！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211029-2cst-btob-2021ysdpu0kk>

◆◆「理念経営実践のすすめ」送料のみ（100円）でお分けします！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

著者：(株)I&C・HosBiz センター Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

【1】 #522号・・・21・10・29(金)・・・バックナンバー

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

◆次号 第524号 21・11・12(金)は、

弊社執行役員・MRC 岩下一智 の執筆で

4回シリーズ CST 実戦編

▼第1回 売りこまなくても売れるネットマーケティングの仕組みづくりとは

▼第2回 お客様と心友になれる！親近感を醸成する具体的な方法

▼第3回 お客様の方から、売ってくださいと言われる構造を作る方法

■第4回 誰でも簡単に出版しブランディングする手法（Facebook 出版のすすめ）

の

第4回 誰でも簡単に出版しブランディングする手法（Facebook 出版のすすめ）

を、お届けいたします。どうぞご期待ください！

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・・・・・・Captain 平本 靖夫

◆編集長・・・・・・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエイター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

• プロフィール <https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

• Facebook <https://www.facebook.com/MRCkazu/>

• Twitter <https://twitter.com/kazuzohan>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan\*hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

まで、お願いいたします。

※【プレゼント】無料にて！

◆『ネットマーケティング媒体マップ』

適材適所で効果的に媒体を使い分け、ファネル（販売までのプロセス）が描ける

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-oi-2-csa-pdf4yhvzsk9>

◆『売れる！BtoBメルマガチェックリスト2021』

開封率、精読率、登録や購入など狙った結果への転換率を上げることができる

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211022-2cst6jks3lw2>

◆『36の心理トリガーと11の信頼を得るためのポイント』

反応率を上げるために、誰でもできる効果的なテクニック！！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211029-2cst-btob-2021ysdpu0kk>

◆「理念経営実戦のすすめ」送料のみ（100円）でお分けします！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

著者：(株)I&C・HosBiz センター Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

\*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

[\\_\\_stop\\_\\_](#)