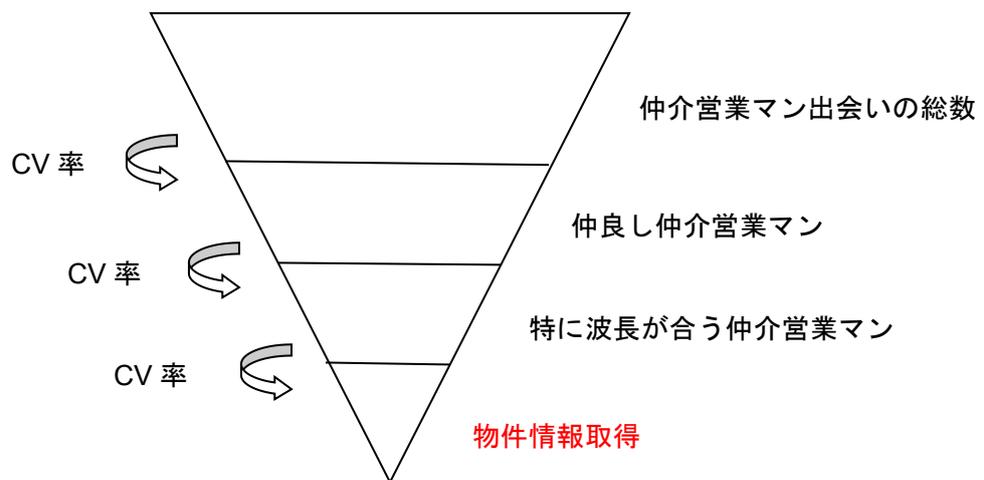


## ★ファネル分析

N 総数

CV コンバージョン率

N と CV を上げる事だけを考える



「仲良くなることに失敗した、物件が良かった悪かった」と悩むより、

N と CV を上げる事だけ考えて仕事をするほうが、

よっぽど生産的で早く売上が上がります。

1. アプローチ 警戒心を解く・共感を得る

↓集中

2. ヒアリング 相手のゴール（夢・願望・痛み）を知る/探る。  
そのゴール達成のために自分が提供できる  
能力と知識と人脈は何か？  
→小出しで都度相手に与え続ける

↓集中

3. 物件情報の取得

↓集中

4. 真の求める物件情報

- 1. の分母数は源泉営業で $\infty$ （無限大）に増やせます
- 次のステップに流す↓の集中だけを考える
- 1. 2. ができると勝手に3. 4. が付いてくる  
[（返報性の法則で、人間の心理上勝手に向こうからやって来ます）](#) ←クリック
- 物件情報が上がらない大多数の営業マンは、焦って各項目を混ぜちゃう人