

■お客さんが言っていることは？

お客さんが言っていることに
注意を向ける必要があります。

「どんな質問をしているか？」
を書き出してみるといいです。

そして、そのお客さんから出た
“悩み”があれば、それを商品化すればいいのです。

ただそれだけです。

- 1.お客さんに聞いて
- 2.商品化して販売する。

これだけで、色々な商品
作ることができます。

オプションサービスとして、
組み込むことができるかもしれません。

本商品として、
販売していくことができるかもしれません。

可能性は実質、無限です。

お客さんの悩みについて、
注意を向けてみてください。