|  |  |
| --- | --- |
| 買わない理由 | その理由をどう解消してもらうか |
| このサービスって買う意味あるの？ |  |
| なぜ私が買わなければいけないの？ |  |
| なぜあなたから買わなくてはいけないの？ |  |
| なぜその商品（サービス）なの？ |  |
| 他の会社のサービスのほうが良いんじゃない？ |  |
| なぜその価格なの？ |  |
| 別に今買わなくていいのでは？ |  |
| これ、導入してもつかいこなせないんじゃない？ |  |
| 自分にとって本当に効果あるの？ |  |
| もっと安いサービスがあるんじゃない？ |  |
| この販売会社聞いたことないよね。  信用して良いの？ |  |
| このサービス高くない？ |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**見込客の購買（行動）抵抗解消シート**