**小冊子の書き方①**

1. **無料小冊子を書くと売上が上がる理由**

**・ＦＡＸＤＭを送る際のオファー（特典）として使える。**

**・名刺交換の時に、「無料小冊子プレゼント」と記述しておくだけで、興味を持たせることができる。**

**・お客さんを紹介して、と伝えるのではなく「この小冊子がお役立ちできそうな方が、いらっしゃいましたらお渡ししていただけませんか？」と伝えることで自然に紹介が広がる。**

**・ウェブ上に小冊子請求フォームをつくることで、２４時間３６５日見込み客を集め続ける自動販売機を作り上げることができる。**

1. **小冊子を書く前に情報整理をしましょう**

**１．あなたの商品（サービス）の見込み客は誰ですか？**

**（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）**

**２．お客様はどんな問題（悩み）を抱えていますか？**

**（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）**

**３．その問題（悩み）を解決する方法を教えてください。**

**（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）**

**４．解決できるその証拠があったら、すべてあげてあげましょう。**

**１（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）**

**２（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）**

**３（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）**

**５．小冊子タイトルを考えてみましょう**

**ヒント　数字を入れる。～の方法**

**（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）**