

# 課題

## 証拠

広告やセールスレターに置いてもっとも貴重な財産は証拠です。見込み客は、あなたが簡単に強い主張やアピールを作れる事を知っています。しかし、証拠を作るのは、とても大変な事も知っています。

忘れては行けません。信じなければ、誰も行動しません。

## 何故、あなたの言ってる事が本当だと言えるのか？

あなたの主張を示す証拠をリストアップしてください。どんな形式でもかまいません。

- ・ \* \* \* の実験結果
- ・ \* \* \* に関する雑誌の記事

## お客の声をどうやって集めるか？

あなたが自分の商品をどうこう言うよりも、お客があなたの商品をどうこう言う方が1000倍説得力があります。では、お客の声をどうやって集めますか？アイデアを書いて下さい。

- ・ お客の声コンテストをする（例）
- ・ お客の声をくれた人にプレゼントする（例）

さらに、お客さんにあなたが欲しい情報、具体的な結果等を引き出すためリードする文章を書いて下さい。