

いい商品が売れないにはそれなりの理由がある？

作者： 楽笑事務局

2012年 2月 02日(木曜日) 12:07 -

商品がいい。
なのに売れない。

なぜ、ライバルの商品よりも
自分のほうがいい品質の商品を売ってるのに
買ってもらえないのか？

その理由は商品売るのに、
一番重要なポイントを知らないで
販売をしてしまっているからです。

では一番大事なポイントとは何でしょうか？

ちょっと想像してみてください。

あなたはネットで何か商品を買うときに、
何を手がかりに、買ったり、
買わなかったりするのでしょうか？

価格でしょうか？
商品の写真でしょうか？
お客様のレビューでしょうか？

どれも間違っはけません。

しかし、一番大事なところは
そこではありません。

いい商品が売れないにはそれなりの理由がある？

作者： 楽笑事務局

2012年 2月 02日(木曜日) 12:07 -

この新刊本

「テッド・ニコラスのレスポンス広告成功法則大全」
によるとその答えは、、、

この新刊本は、その「●●」ひとつを武器に、
ゼロから7000億円もの商品サービスを
実際に売ったテッド・ニコラスが書いた本です。

テッドによると

この●●を正しくさえ使うことができれば、
売上は無限に伸ばすことだって
不可能ではないと言います。

いますぐここを [クリック](#) して
この技術を極めてください！