

## 1件売れた直後の状態

嬉しさと同時に、不安が出るタイミング。

- 次に何をすべきか不明
- 再現できるか分からない感覚
- 動きが止まりやすいタイミング
- 売れたあとに迷いが増える
- 継続イメージが持てない

## 原因の特定

売れた後の動きが「未設計」である

- 信頼を一度きりで消費している
- 次の接点を用意されていない
- 関係が単発で終了する構造
- 気遣いで接触を避けてしまう
- 営業回避が「機会損失」に変化
- 継続の前提が不在

## その気遣いは、離脱を招く

「売り込まない」が正解とは限らない

- × 売り込まない方が良いという極端思考
- × 連絡 = すべて「営業」という認識
- × 一度売れたら終わりという前提
- × 自然に続くものという誤解

**実際は関係設計の問題。放置が最も離脱を生む。**  
継続は偶然ではなく、意図的に作れるもの。

## 基本構造の提示

### 「売る」ではなく「気にかける」

- 購入直後に一言だけ「感想」を聞く
- 短文でも接点を作る工夫
- 一定時間を置いて「変化」を聞く
- 近況共有で関係をつなぐ
- 余白を残した関わりを意識する
- **自然な接触の流れをあらかじめ設計する**

# 変化の実感

## 「売り込み不要」の状態へ移行する

- 関係が途切れにくくなる
- 相手の記憶に深く残る
- 安心感が積み上がる
- 継続依頼が自然に発生する
- 売り込み不要の信頼関係
- 自然な再接続が可能になる
- **信頼が維持され、資産化する**

# 最小アクション

## 今日から始める接点設計

1. 購入直後に心からの感謝を送る
2. 負担のない範囲で一言だけ感想を聞く
3. 数日後に、その後の変化を一つ聞く
4. 重くならない文章（短文）で送る

- 売り込み表現を一切避ける
- 自分の近況を一つだけ共有する
- 「次の接点」を意図的に作り出す

# 資料の使い方

## — 単発終了を防ぐ「行動設計図」 —

- 売れた直後の迷いを防ぐ行動指針
- 単発終了を防ぐための明確な基準
- 継続導線のセルフチェック表
- 接触タイミングの客観的な指針
- 関係維持のための設計資料
- 再現性を確保するための土台

## 次の行動選択

関係を、意図的につなぐ。

- 気にかける流れを今すぐ作る選択
- 継続前提で全体を設計し直す選択
- 何もせず、その場限りで終わらせる
- 連絡を避け続け、機会を待つ

必要な人だけ、進めばいい。