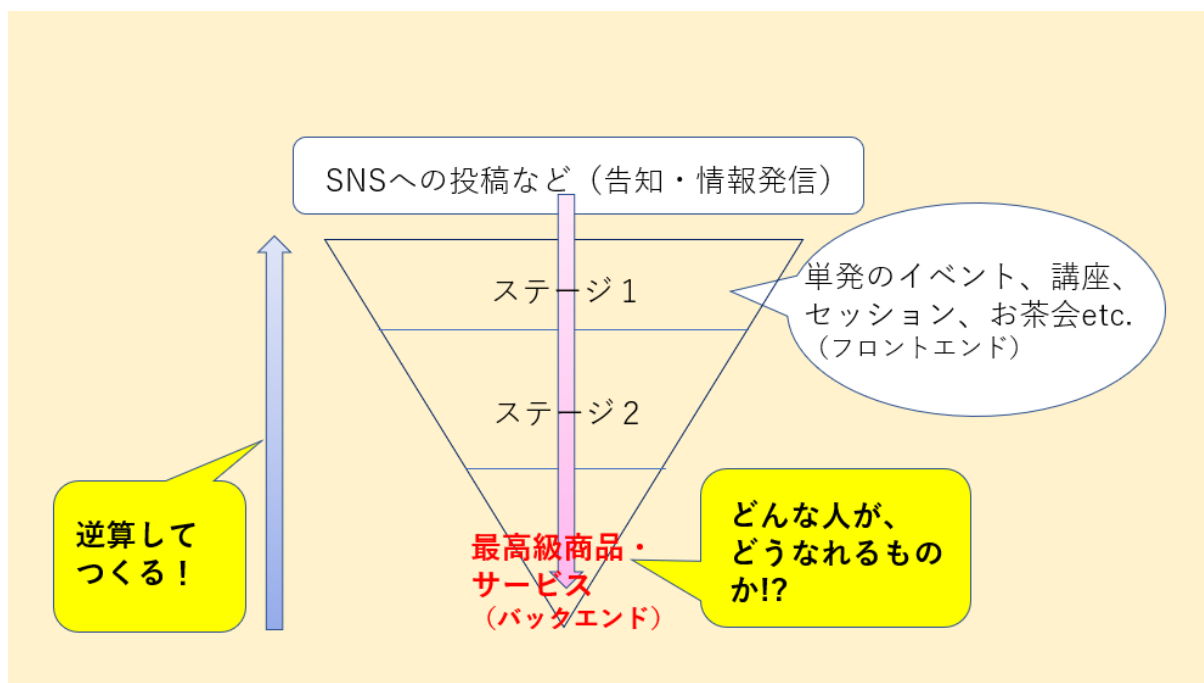


Facebook+Zoom を使い
最速で 10 万～30 万円収入を得られるようになる
商品・サービスづくりチャート



売れる「しくみ」は逆算式でつくります。そのための流れをまとめました。

完璧でなくていいです。まずはステップに従って、ざっくりと行動し、流れを体感してみましょう！

<ステップ1>

集客コンセプト=売れる企画をつくる

以下の順に、具体的にイメージしながら書き出してみましょう

1. 対象（ターゲット）

- ・あなたの知識・経験・資格・スキル etc.は、どんな人のお役に立てるのか？
- ・お金をかけても学びたい！ 解決したい！ という人はどんな人か

2. 対象の悩み

- ・相手が知りたいこと、解決したいこと、課題、問題＝“不”がつくもの（不足、不安、不満、など）、痛みを伴うもの

3. 理想の未来

- ・どうなればハッピーか？ 一番得たいもの

4. 解決策

- ・あなたの商品・サービスを一言で表すと？

※とくに2. 悩み&3. 理想の未来は、「対象が使う言葉」で書き出すのがミソ

◆アイデア出しに詰まったら、「受けいれ、認め、ゆるし、愛しています」の言葉（自己対話のコトダマメソッド）を使って自分に聞いてみてください

（例）

- ・私のターゲットさんはどんな人がいいかな、と思った自分を受けいれ、認め、ゆるし、愛しています
- ・ターゲットさんが抱える悩みって何だろう？と思った自分を受けいれ、認め、ゆるし、愛しています
- ・ターゲットさんはどうなったら嬉しいだろう？と思った自分を受けいれ、認め、ゆるし、愛しています
- ・私の提供できるサービスって、一言で言うとどんなものだろう？と思った自分を受けいれ、認め、ゆるし、愛しています

など

<ステップ 2>

商品パッケージをつくる

商品パッケージは、「あなたが売りたいもの」ではなく、「相手が役に立つもの」
「相手が望む自分になるためのもの」をつくる！

最初から完璧なものはありません！ **5割くらい**の出来で十分！

見込み客から直に「お悩み」「望み」を聴き、サービス内容を充実させていけば OK です。

- ・「価格の2倍の価値がある」と思ってもらえるくらいのものを
- ・「お金が…」 「時間が…」と“言い訳”できないくらいの価値のあるものを
- ・お客様ができるだけ早く成果が出せるものを

～4つのパターンとポイント～

1. カリキュラム＋ベネフィット(相手が受け取れる“得”)…メインとなるサービス、講座など

- ・カリキュラムは3～8つ
- ・お客様の「悩み（今）」と「理想（未来）」のギャップを、段階的に埋めていくもの
- ・各カリキュラムについて、**ベネフィットを明確に**しておきましょう
ベネフィットとは…そのサービス、講座、セッションなどを受けて、
お客様はどうなれるか（カリキュラムの内容ではない！）

2. 特典(“落とし穴”に落ちないための対策)

- ・特典は、カリキュラムだけでは1人でできないこと（落とし穴）をサポートするためのもの
- ・8つ以上あるといい（できるだけ多く）
(例) 個別コンサル、グループコンサル、メッセージャーによる無制限サポート、オンラインコミュニティ、動画による情報提供、など

3. 価格

- ・ 2段階の料金設定（上位コース、下位コース）をつくるのがオススメ
- ・ $(\text{カリキュラム 1 つの価格} \times \text{個数}) + (\text{特典 1 つの価格} \langle \text{●円相当} \rangle \times \text{特典数}) = \text{定価}$

実際の売値は「**定価**」の半分で提示
(定価〇〇円のところ、特別価格△△円です！)

「価格の2倍の価値がある！」
と思ってもらえるものに！

- ・ 上位コース、下位コースは、カリキュラムは変えず、特典の数で変化を出す

4. 成果安心サポート

- ・ 返金保証はしない！
- ・ 成果が出なかった場合は「延長サポート」で対応。

◆アイデア出しに詰まったら、「受けいれ、認め、ゆるし、愛しています」の言葉（自己対話のコトダマメソッド）を使って自分に聞いてみてください

(例)

- ・ 自分に最高級商品なんてできるのかな？と思った自分を受けいれ、認め、ゆるし、愛しています
- ・ カリキュラムとして、自分はどんなことができるかな、と思った自分を受けいれ、認め、ゆるし、愛しています
- ・ ベネフィットとしてどんなことがあるかな？と思った自分を受けいれ、認め、ゆるし、愛しています
- ・ 特典として自分はどんなことができるかな、と思った自分を受けいれ、認め、ゆるし、愛しています
- ・ 値段は幾らがふさわしいかな、と思った自分を受けいれ、認め、ゆるし、愛しています

<ステップ 3>

Zoom で相談会／お茶会を開いてリサーチ

zoom なら、何度でも気軽に相談会やお茶会が開けます。zoom に慣れるためにも、できるだけ多く開催しましょう。

ここで相手に聞いた「3つの質問」の答えが、**あなたの商品づくりの参考&集客コンセプトの参考になります。**

●開催する際のポイント

- ・ いろんな時間帯、いろんな曜日で開催日時を設定しましょう。ターゲットの参加しやすい時間帯を考えて設定するのも大事
- ・ Zoom は人が集まらなければ開催しなければいいので(^-^);、とにかくご自分ができそうな日程を多めに設定しましょう
- ・ Zoom が初めての人には、事前に Zoom の設定方法をお知らせしましょう

～開催のポイント～

- ・ 定員は最大5名までがベスト。マンツーマンでもOK

あなたがつくろうとしている商品・サービスに即して、**3つの質問**を参加者に答えてもらう

1. 悩み 2. 望み（理想の未来） 3. 課題

（3つの質問の例）

あなたがダイエットに関する商品・サービスをつくろうと考えているとして

1. ダイエットに関して、どんなお悩みがありますか？
2. ダイエットが成功して、どうなったら嬉しいですか？
3. ダイエットを成功させるための、あなたの課題（解決すべきこと、問題、必要とすること、など）は何ですか

・ 相手の方の問題を、ここでは解決しません（解決するのはバックエンドの最高級商品の役目！）。

さあ、ここまで、あなたのできる範囲でアイデアを練って
実際に行動してみましょう♪

わからないことは気軽に聞いてくださいね(^_-)☆

あなたを応援しています