

**サービス作成から24時間で120万円、メール4通で81万円、
メール2通で160万円を売り上げる時に使った**

サービス作成の4ステップ&質問集

コピーライター/プロデューサー 山本真也

事例

- ・ **単価16.2万円のストーリーワークという言語化サービスをメール4通で5件販売（売上81万円）**

⇒ コンサルティングやセミナーで解決できない顧客のニーズをテーマにしたため販売に成功

- ・ **コンサルティングやセミナーで結果が出た人が次のステージに行くための継続プロデュースサービスをメール2通で3名に販売、160万円の売上。**

（その後も継続などで売上は伸び続けています。）

⇒ 他力を借りたい前提の人をターゲットにしたため販売に成功

事例の一部です。

今回はストーリーワークを題材に説明を進めます。

サービスを作る上での前提

- 1：人間の欲求は尽きない
- 2：欲求を満たすためにお金を使い続ける



**見込み客の欲求を理解して欲しがってもらえる
サービスを作る or 商品を仕入れる**

1：既存顧客のリサーチ

●前提：人は欲求を満たすためにお金を払う

⇒何に悩んでいるか？

⇒あなたに何を求めているか？

⇒まだ解決していない課題は何か？

などの顧客情報を整理し現状把握を行う

1：既存顧客のリサーチ

＜質問＞

既存顧客の中であなたのサービス購入額上位10人（最低5人）をリストアップし、その人たちそれぞれに対して以下の質問に答えて下さい。

- 職業
- 性格・特徴
- これまでに解決できた悩みや実現した欲求（思いつく限り書く）
- これまでの中で解決していない課題
- あなたに何を求めてきてくれているか？
- 目標や目的、理想のライフスタイルなど

1：既存顧客のリサーチ

このような表を作成し情報を整理するのがオススメ

名前	職業	性格・特徴	これまでに解決してきた悩み・実現してきた欲求	これまでに解決していない課題	あなたに求めているもの	目標、目的、理想のライフスタイルなど
A山B男	スピリチュアルコンサルタント	素直・よく話す・感覚的・仕事好き	売上7桁突破・新規集客毎月5名	月商300万円の安定・自分のサービスをうまく人に説明できない	客観的視点と詳細のプランニング	仕事一筋で頑張りたい・出版・講演活動にも力を入れたい
C野D子	コーチ	内気・物腰が柔らかい・優しい・美人	お勤め以上の収入で安定・単価アップ	自信がまだ持ちきれない・言い切られてしまうと成果を出せない	客観的視点からのアドバイス・売上アップの方法を知りたい・勇気づけ	売上は今くらいで維持でいいけどもっと自信を持って提案したい、月商7桁
E川F美	カウンセラー	心配性・世話好き・ミーハー・感覚的	年商1000万円・独自のカウンセリング技術のコンテンツ販売	養成講座の開講・文章書くのが苦手	文章の添削・客観的視点のフィードバック・仕組みづくりのアドバイス	養成講座を開くことで自分の後進を育てていきたい。自分では人前で話し続けたい

共通点を探そう！

例) 感覚的、人前で話したい、客観的視点が欲しい、文章・言葉に課題がある
売上規模は年商1000万円前後、対人支援業

1：既存顧客のリサーチ

<質問>

リサーチ結果の分析をし仮説を立てて下さい。

- 顧客は現在どんなことに困ってますか？
- 顧客の次の目標はどんなものですか？
- どんなサービスであれば欲しがってくれそうですか？

2：サービス候補の洗い出し

ステップ1のリサーチ結果から出た仮説を元に、既存顧客に欲しがられるサービスはどのようなサービスか？を考える。



7つの作り方と12の切り口を参考に

2：サービス候補の洗い出し

●7つの作り方（サービスの種類）

1：コラボ

2：プロデュース

3：会員制度（月額会員・年間会員）

4：スクール・講座化（1対多数、カリキュラム固定）

5：合宿（短期集中）

6：制作代行（HP、LP、カバー画像など）

7：物販（仕入れて販売）

2：サービス候補の洗い出し

●サービスを考えるための12の切り口

- ・ 顧客からの要望
- ・ メインテーマをずらす
(問題解決⇒自己実現、学習型⇒コミット型)
- ・ 結果にコミット
- ・ 上位版
- ・ 終わらないテーマ
- ・ 短期間で作り込む/完了させる
- ・ 人のサービスの真似
- ・ 他力を借りる
- ・ パートナーを組んで進める
- ・ 請け負う
- ・ 参加者同士のつながりに価値を持たせる
- ・ 自分がやりたいこと

12の切り口に関する補足はメルマガでお届けします。

2：サービス候補の洗い出し

●顧客の悩みに合わせてサービスの候補を作る

例) 売上はある程度あるけど伝えたいことが伝わらない

⇒ 伝えたいことを言語化するための短期集中サービス

例) 告知ページの制作ができない

⇒ LP制作代行サービス

例) 主催者や他の顧客との交流を求めている

⇒ 月額会員サービス

例) 知識は身につけてきたけどうまく実行できていない

⇒ 成果コミットコンサルティング

2：サービス候補の洗い出し

質問：

- 7つの作り方、12の切り口を

リサーチした情報に当てはめて考えてみたときに
既存客はどのようなサービスを求めていますか？

出来るだけ多く書き出して下さい。

3：全体像の設計

既存顧客、見込み客が欲しがってくれる
サービス候補ができたなら全体像の設計へ。

全体像 = 入り口と出口の設計 + そのプロセス

入り口 = 悩み・願望

出口 = 悩み・願望が解決・実現した時の姿

3：全体像の設計

●入り口と出口の例

例) 単価15万円で販売したストーリーワーク

・入り口 (悩み)

⇒伝えたいことがうまく伝わらない

・出口 (悩みが解決した後のイメージ)

⇒伝えたいことを言語化してセールストークや告知文に落とし込むことができ、伝えたいことを伝えながら売上を伸ばすことができる

3：全体像の設計

●プロセスの例

例) 15万円で販売したストーリーワーク

- ・ 徹底的なヒアリング (3時間×2~3回)
- ・ 定義が曖昧な部分のヒアリングとコンテンツ化
- ・ ヒアリングしたことをマインドマップで整理
- ・ コピーライティング技術を生かしたセールスシナリオ化
- ・ HP・LPの構成、ステップメールの構成などに編集
- ・ 最終はテキストとして納品

3：全体像の設計

質問：

ステップ1のリサーチ結果に当てはめると既存顧客の

- ・ 入り口（悩み・願望）は何ですか？**
- ・ 出口（解決・実現した状態）は何ですか？**

1つだけでなく複数の入り口と出口を検討してください。

3：全体像の設計

質問：

**入り口（悩み・願望）を出口（解決・実現した状態）
に持っていくために**

- ・どんな関わりが必要ですか？**
- ・どんな情報や技術を提供すればいいですか？**
- ・どれくらいの期間・時間が必要ですか？**

3：全体像の設計

質問：

このサービスを提供するときに

- どれくらいの価格だと納得して提供できますか？**
- 競合や類似サービスの提供価格はどれくらいですか**
- 上記2つの質問を踏まえて価格はどう設定しますか？**

4：詳細の詰め

最後の詰めです。

ステップ3まででサービスの大枠ができているのであとは詳細を詰めていきましょう。

4：詳細の詰め

質問：

- 提供期間はどれくらいにしますか？
- 提供方法はどのようにしますか？
- 提供回数・開催回数は何回にしますか？
- どのようなサポートを提供しますか？
- どのようなノウハウを提供しますか？
- どのようなフォローを提供しますか？
- 顧客のリスクはどのようにフォローしますか？
- 開催日時はどのように調整しますか？
- 決済方法はどのようにしますか？

4：詳細の詰め

例) ストーリーワーク

- ・提供期間はどれくらいにしますか？

⇒ヒアリングを実施しテキストを納品するまで目安1.5ヶ月

- ・提供方法はどのようにしますか？

⇒基本的には対面でのヒアリング、場合によってはZOOMなどのオンラインツールでヒアリング

- ・提供回数・開催回数は何回にしますか？

⇒最低2回のヒアリング、過不足ない情報が取得できるまで

- ・どのようなサポートを提供しますか？

⇒ヒアリング&キーワード作成&テキスト作成

4：詳細の詰め

例) ストーリーワーク (続)

- ・ どのようなノウハウを提供しますか？

⇒ セールスに関するノウハウ

- ・ どのようなフォローを提供しますか？

⇒ 納品テキストの調整

- ・ 顧客のリスクはどのようにフォローしますか？

⇒ ヒアリング回数を目安は2回だけれども言いたいことを

言い切れるまでヒアリング実施&テキストの修正も可能

- ・ 開催日時はどのように調整しますか？ ⇒ 個別にメールかメッセージ

- ・ 決済方法はどのようにしますか？ ⇒ 銀行振込かpaypal決済

まとめ

- ・商品作成のステップ自体はとてもシンプル
- ・既存顧客・見込み客が欲しがってくれるものを欲しがってもらえるように作るのみ



リサーチができれば売れる商品は作れる！

次は特典2で”集め方”を学ぼう