

パッケージ作成フロー

商品タイトル（仮）

WHAT（悩み）

WHAT（何を）

HOW（どうやって）

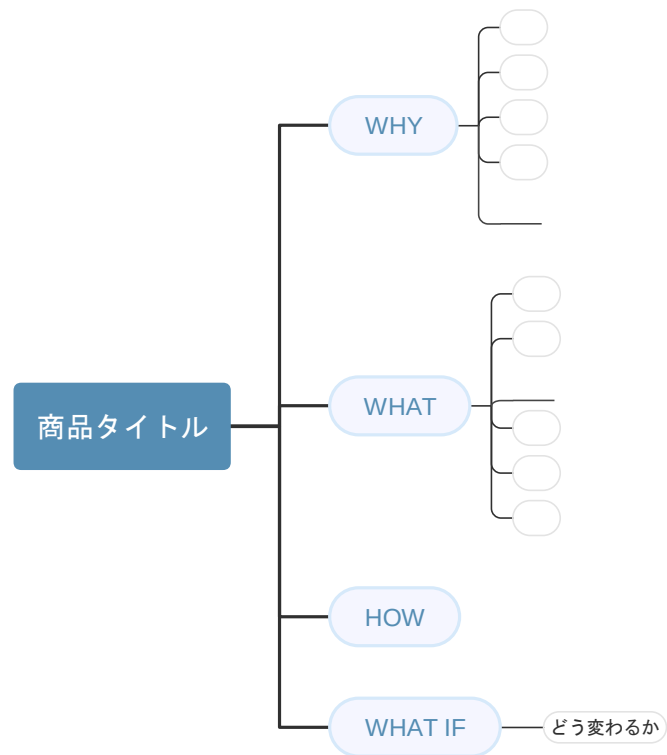
WHAT IF(どうなるか)

とりあえずは思いついたところから順番なども関係なく埋める

HOWは除く

悩みは多く・さらに深堀りしてもいい

WHATはミニゴールとかカテゴリとかはじめはざっくりで



悩みをベネフィットにひっくり返す

ベネフィットにひっくり返す

商品タイトル

WHY

WHAT

HOW

WHAT IF

どう変わるか・反応

WHATの部分にタスクを追加する

商品タイトル

WHY

WHAT

HOW

WHAT IF

追加する内容

タスク

意識レベル・行動レベル

[illegible]

ガントチャートに落とし込む

石井 例

タスクをHOWに交換

WHY・WHAT・HOW・WHATIF繰り返し考える/説得力にもなる

使用資料、講座、課題、困るだらなポイント、プラスの資料なども記入

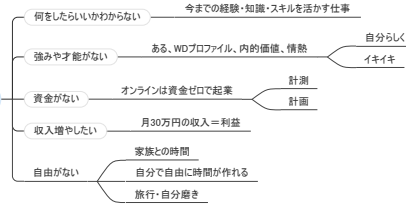
タスクは無料勉強会・資料はプレゼントになる

資料・動画で解決できるものは作成していく<時間>

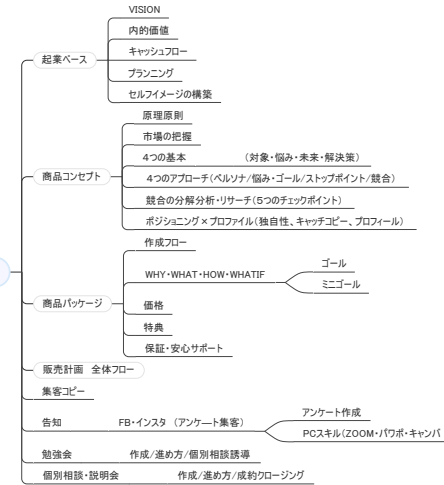
グループサイト等へへ

商品タイトル

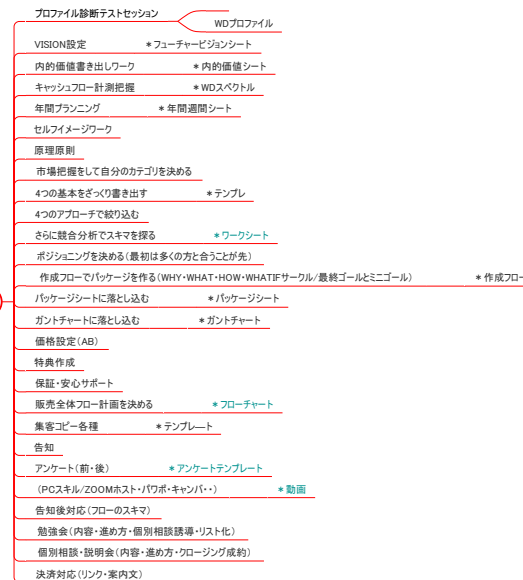
WHY



WHAT



HOW



大カテゴリ		タスク	備考・資料	1日目	2日目	3日目	4日目	5日目	6日目	7日目	8日目	9日目	10日目	11日目	12日目	13日目	14日目	15日目	16日目	17日目	18日目	19日目
才能・情報		プロフィール診断テストセッション	スライド (W)	WDプロフィール																		
			スライド (F)																			
		VISION設定																				
		内的価値書き出しワーク																				
ポジショニング		キャッチコピー計画開発	スライド (S)																			
		年間プランニング																				
		セルフイメージワーク																				
		原理原則	スライド																			
		市場把握をして自分のカテゴリを決める	スライド																			
		4つの基本をざっくり書き出す																				
		4つのアプローチで絞り込む																				
		さらに競合分析でスキマを得る	スライド																			
商品コンセプト		ポジショニングを決める (最初は多くの方と会うことが多)																				
		作成フローでパッケージを作る (WHAT・WHAT・HOW・WHATのサークル)																				
		パッケージシートに落とし込む	スライド																			
		ガントチャートに落とし込む																				
商品パッケージ		画像設定 (AB)	スライド																			
		特長作成																				
		保証・安心サポート																				
		提案全体フロー計画を決める																				
オフアワー作成		提案全体フロー																				
		集客コピー数値																				
集客		アンケート (前・後)																				
		(PCスキル/zoom/イラスト・パワーポイント・キャンバ・…)																				
		告知後対応 (フローのスキマ)																				
		勉強会 (内容・進め方・個別相談獲得・リスト化)																				
		個別相談・説明会 (内容・進め方・クロージング成功)	アンケート作成																			
勉強会		決速対応 (リンク・系内文)	キャンバ																			
個別相談・説明会		進め方 (成約・クロージング)	(PDF)																			
		決速	スライド作成・zoom使い方																			
			スライド作成																			

石井
例