

# 売り込まなくても売れる商品づくり7ステップ

HISAKA BOOKER

集客疲れた！

そんな方々がたくさん私のところに来ます。  
コンサルつけてみたけど、商品が作れないとか。

このテンプレートを使って、  
たった7つのステップで  
売り込まなくても売れる商品の基本  
を固めてしまいましょう♡

# ステップ1：あなたの強みは何？

商品よりも前にあなたの強みを使って商品作り出していますか？  
自分にあってないものを商品にしていたりすると、  
商品売るときに苦しかったり、違和感を感じたり。

自分にあった、  
つまり自分の強みを生かしている商品売っているかどうかを  
まず理解する必要があります。

あなたの強みはなんですか？  
強みを見つける10の質問から自分の強みを探してみてね。

# 「強み」を見つける10の質問

1. あなたはどんな女性（男性）でどんな女性（男性）でありたいですか？そしてそれはどうして？
2. 人との関係性の中で一番大切にしていることは？
3. 今までの仕事で身につけたことは何？
4. 何をしていた時が一番多かった？
5. あなたがよく人から頼まれる「頼まれごと」は何？
6. 当たり前のように becoming ことで人から「すごいね！」って言われることは？
7. 集団やコミュニティ、団体にいるときどんな立場になりがち？
8. 人にされて嫌だと感じることは何？
9. 今やっていること、やらなければならないことで本当はやりたくないことは何？
10. 他の人を見て「私だったらもっと上手くできるのに！」って思うことは何？

いかがでしたか？

この10個の質問からあなたの「強み」が見えて来ましたか？  
何度も質問を見返してみたくさん出してみることがコツ！

その「強み」あなたの今の商品にぜひ活かしてくださいね♡

# ステップ2：あなたの商品は何？

あなたがオンラインで商品にしたいものは何？

あなたがすでに手にしているノウハウ・資格は何？

その商品を一言で言うとなんて言う商品名？

あなたがお客様だとしたらその商品買いたいと思う？

⇒ 「思わない」と思った人はどうして思わないの？

⇒ 「思う！」と思った人はどうして買いたいと思うの？

# ステップ3：あなたの商品が欲しい人は誰？

ステップ2で商品が決まったね！

その商品を欲しいと思う人はどんな人？

(年齢、家族構成、性別、仕事、社会的地位、家族と同居・一人暮らし、仕事の業種、など)

その人はどんなことで悩んでいる？

(悩みの奥底まで掘り出してみてね)

その悩みはどうなったら解決できる？

(悩みの先にはどうなりたいのか10年後、20年後まで考えて解決策を書いてみてね)

その人が欲しい解決策を確実に手にするために何をしてあげられる？

(あなたができる解決方法を書いてみてね)

## ステップ4：あなたの商品をまとめていくよ

3を書いてみてもう一度2のワークに戻るよ。

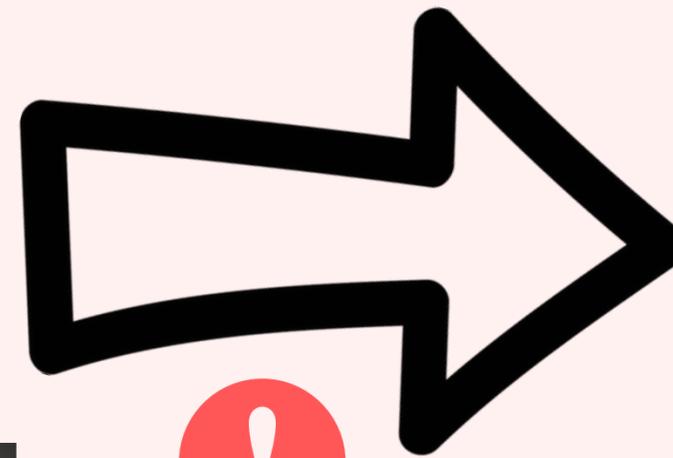
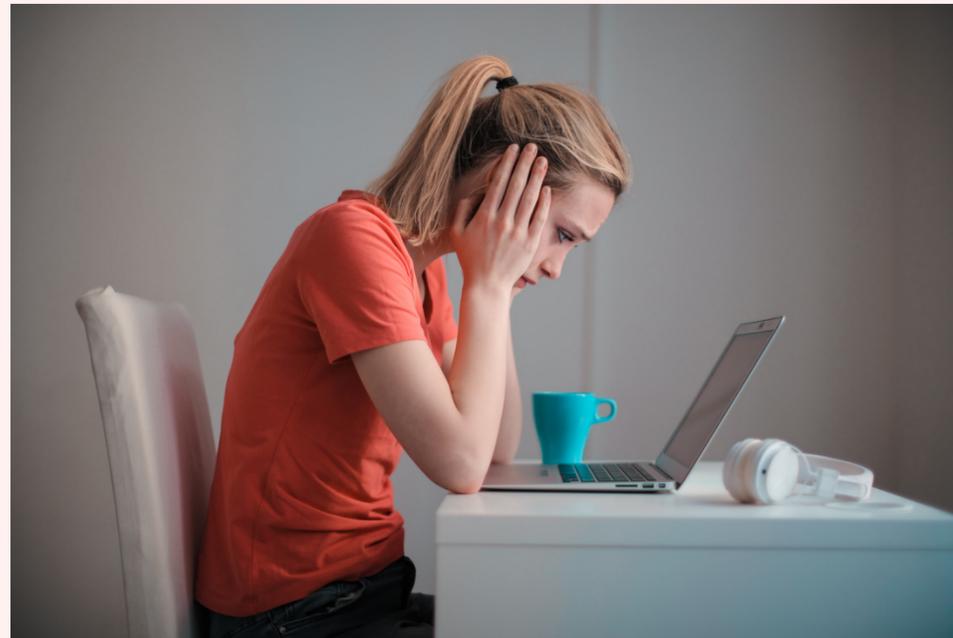
どんな人のどんな悩みを解決できるかまとまったところで、  
もう一度自分が扱っている商品を考えてみて。

あなたの商品を一言でまとめてみるとどんな商品名になる？

つまり、あなたはなんの専門家ですか？

# ステップ5：売り込まなくても売れる商品ってどうやってつくるの？

**A** 今すぐにでも解決したいと  
日々悩んでいること



**B** その悩みが解決できて  
心から快適を感じている



**C** 売り込まずに売れる商品

売り込まなくても売れる商品はあるギャップが埋められた商品。つまり、、、  
AとBを埋めるものがCあなたの商品になるということです。

ではもう一度考えてみましょう。

AとBを埋める解決策はどんなものが考えられますか？

(たくさん書き出してみることが鍵！)

# ステップ6： 自分が売りたいものはちょっと置いておこう！



もうちょっと！  
がんばって♡

たくさんの知識を持っているとあれもこれもお伝えしたくなっちゃう、それが人間。でも、あなたが売りたいものを見込み客の人は本当に欲しいと思っているのだろうか。

ちょっと戻ってみて。

それって「あなたが売りたいもの」になっていたりしない？

見込みのお客様たちはその人たちの悩みを解決したいと思っているだけ。

あなたが今一番やらなければいけないこと、それは、  
相手が求めていることを理解してそれを相手が手に入れられる人になること。  
そしてあなたがその役に立つことです。

あなたの商品はそこをベースにする必要があります。

さあ、もう一度見直してみてくださいね♡

# ステップ7：ココまでできたら次はどうする？



最後だあ！

次はカリキュラム！  
どんなカリキュラムにする？

期間は？

値段は？

おつかれさまでした♡

「お客様に売り込まずとも売れる商品づくりまでの7ステップ」はいかがでしたか？

売り込まなくても売れる商品にはカリキュラムや値段設定にも「ルール」があります♡  
詳しく知りたい方は個別相談で♡