

# 売上を逃さない！

## 自動販売を叶える《5ステップ設計シート》

### はじめに

「良い商品を作ったのに、売上が安定しない...」  
そんな経験はありませんか？

多くの人がつまずく原因は、  
“販売”を「毎回やること」と捉えていて、  
“自動で売れる仕組み”として設計していないからです。

この設計シートでは、  
エルわかの《販売商品管理機能》を活用して、  
“自動で売上が生まれる仕組み”を5つのステップで構築する方法を整理しています。

1つずつ順番に進めることで、  
誰でも「売上が止まらない状態」を作ることができます。

---

### ステップ①: 売る「商品・サービス」の定義を明確にする

#### 【目的】

何を売るのかを1つに絞り、「誰に」「どんなベネフィットがあるか」を明確にします。

#### 【記入例】

- ・商品名: 3ヶ月オンライン講座(動画+個別フォロー)
- ・ターゲット: 30代女性/副業初心者
- ・ベネフィット: 時間と場所に縛られず月5万円の収入を得られる

#### 【あなたの記入欄】

商品名:

ターゲット:

ベネフィット:

---

## ステップ②: 決済方法・価格を設計する

### 【目的】

「買いやすさ」を設計し、売上のロスを減らします。

### 【ポイント】

- ・価格帯は適切か(高すぎず安すぎず)
- ・支払方法は用意されているか(カード／銀行振込など)
- ・分割支払い対応はどうか

### 【あなたの記入欄】

価格:

支払方法:

その他備考:

---

## ステップ③: 販売までの導線を明確にする

### 【目的】

お客様が「買う」までの行動をスムーズに進められる流れを設計します。

### 【導線例】

LINE登録 → ステップ配信 → 販売LP → 決済ページ

### 【あなたの記入欄】

導線の流れ:

(例: Instagram → LINE登録 → オファー動画 → LP → 決済)

---

## ステップ④: 販売後の自動対応を設計する

### 【目的】

申し込み後の対応(案内・教材送付・フォロー)を自動化し、運用の手間と離脱を減らします。

### 【エルわかの活用例】

- ・購入後に自動メッセージ送信
- ・タグで受講者を管理
- ・テンプレートで案内内容を一括管理

### 【あなたの記入欄】

購入直後の流れ:

フォロー体制:

---

## ステップ⑤: 販売の「見える化」と改善ポイントを設計する

### 【目的】

販売状況を数値で把握し、「どこで止まっているのか？」を明確にすることで改善を可能にします。

### 【ポイント】

- ・反応率の見える化(LINE→LP→決済)
- ・途中離脱の分析
- ・タグ・メモで見込み客を分類しやすく

### 【あなたの記入欄】

改善指標として見るポイント:

(例: LPクリック率/決済完了率/リピート率)

---

## おわりに

「販売の自動化」は、設定方法だけでなく、“設計”がすべての結果を左右します。

この5ステップを使って、あなたの商品やサービスを「放置しても売れる仕組み」へと進化させてください。

継続的な売上は、「一度作った設計」から生まれます。

エルわかZ開発者

岩男秀一(株式会社サルわか 代表)

