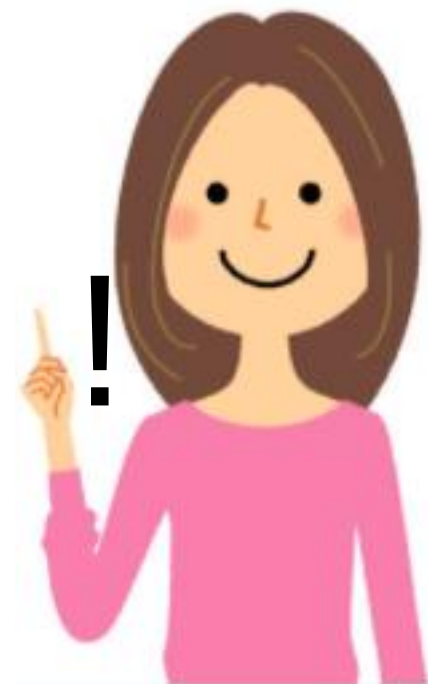


ベネフィット

オリジナルビジネスを
作る時のイメージは

お正月に売り出される
あるものをイメージする！



イメージを捉えればバックエンド商品づくりはカンタン

どんなビジネスを提供するのか？

~~〇〇を教えます（例：ダイエットノウハウ）~~
~~〇〇協会の〇〇資格もっています（例：インストラクター上級資格）~~
~~〇〇コーチング出来ます（例：カウンセリング）~~

お客様はあなたが
できる事には
興味・関心をもたないのです！

高額商品作りは…



10万円相当



1万円



夏のリゾート
アイテム

単品では売っていない

パッケージ商品になっている



夏のリゾート
アイテム



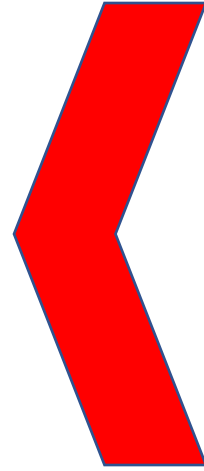
お客様

目的にあったものがまとめて
入っているから購入する
～これ1つでOK～

どんな**ビジネス**を提供するのか？

福袋の中身

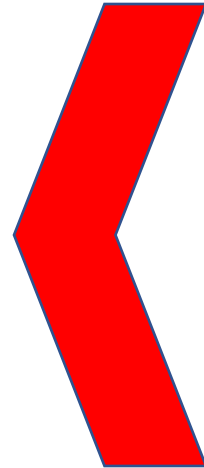
- ・ワンピース
- ・虫除けスプレー



購入する事で
得られる**目的**

出来る事

- ・テクニック
- ・ノウハウ



購入したら
どうなるのか？

お客様の欲しい未来

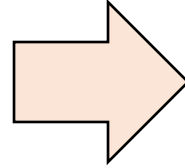
- 1 : あなたのサービスを受講したらどうなりますか？
()
- 2 : お客様は何故、あなたのサービスを購入するのですか？
()
- 3 : あなたはお客様の何を解決するプロなのか？
()
- 4 : お客様は普段、どんな事を悩んでいるのですか？
()
- 5 : お客様はあなたのサービスを受けたらどんな状態になりますか？
()
- 6 : あなたはお客様に何を教えたいのですか？
()

どんなビジネスを提供するのか？

~~〇〇を教えられます（例：ダイエットノウハウ）~~
~~〇〇協会の〇〇資格もっています（例：インストラクター上級資格）~~
~~〇〇コーチング出来ます（例：カウンセリング）~~

お客様はあなたが
できる事には
興味・関心をもたないのです！

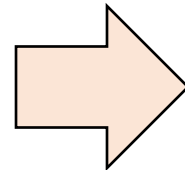
あなたが
提供する中身ではなく



教えられるコンテンツ

- ・〇〇コーチング
- ・〇〇ノウハウ
- ・実践ワーク
- ・〇〇テクニック

ターゲットにとっての
ベネフィットを伝える



「これを実践したらどうなるの？」

- ・ウキウキ・ワクワクの感情
- ・未来をイメージする
- ・幸せが手に入る確信
- ・今の悩みから解放される安心感

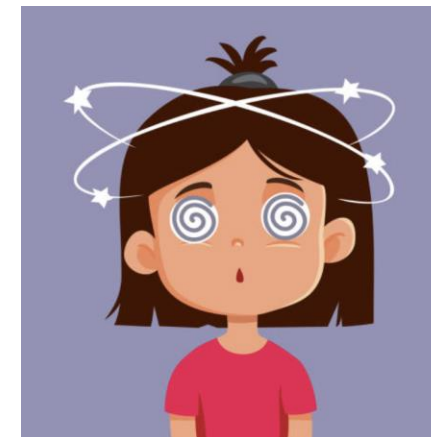
提供できるノウハウ



- ・強み発掘ワーク
- ・ターゲット設定
- ・コンテンツ作成
- ・自己紹介&キャッチコピー
- ・ベネフィット特典
- ・売れる市場



or



- ・既に知ってる
- ・やってる
- ・分かってる

- ・難しいそう
- ・出来そうにない
- ・ついて行けない

ベネフィット



マンツーマンで
あなただけの
ビジネス作ります！



それを
求めていた！



延べ1万人に売れる仕組み&集客を指導!

強み・実績

あなたの
ビジネスコンセプト作ります!

ターゲットの
ベネフィット

コンセプトメイキング プロデューサー

池森千夏

集客導線

Mail: ○○○○○○○○○○○○○○○○○○
Tel: ○○○○○○○○○○○○○○
Facebook: 池森千夏で検索

ビジネスコンセプトを
オーダーメイドでお作りします!

ターゲットの
ベネフィット

【クライアント様の声】
★ビジネスコンセプトをゼロから作ることが出来た!
★ここまで手厚くサポートしてくれるコンサルは初めて!
★色々な経営塾に通ったけど、ようやく納得のいく
ビジネスモデルを作ることが出来た!



LINE ID
@chinatsu0719

フロントエンドへ
の誘導

定期開催 セミナー
～LINE公式アカウントセミナー～
Facebookで知り合った方をお客様に変えるテクニックに興味がある方 必見!
口コミに頼らない集客ノウハウ丸わかり! LINE@集客の全てお教えします!
ご興味がある方はQRコードを読み込みして下さい。参加費 3000円

提供できるノウハウ




教えられる内容

ベネフィット



実践したらどうなるのか？



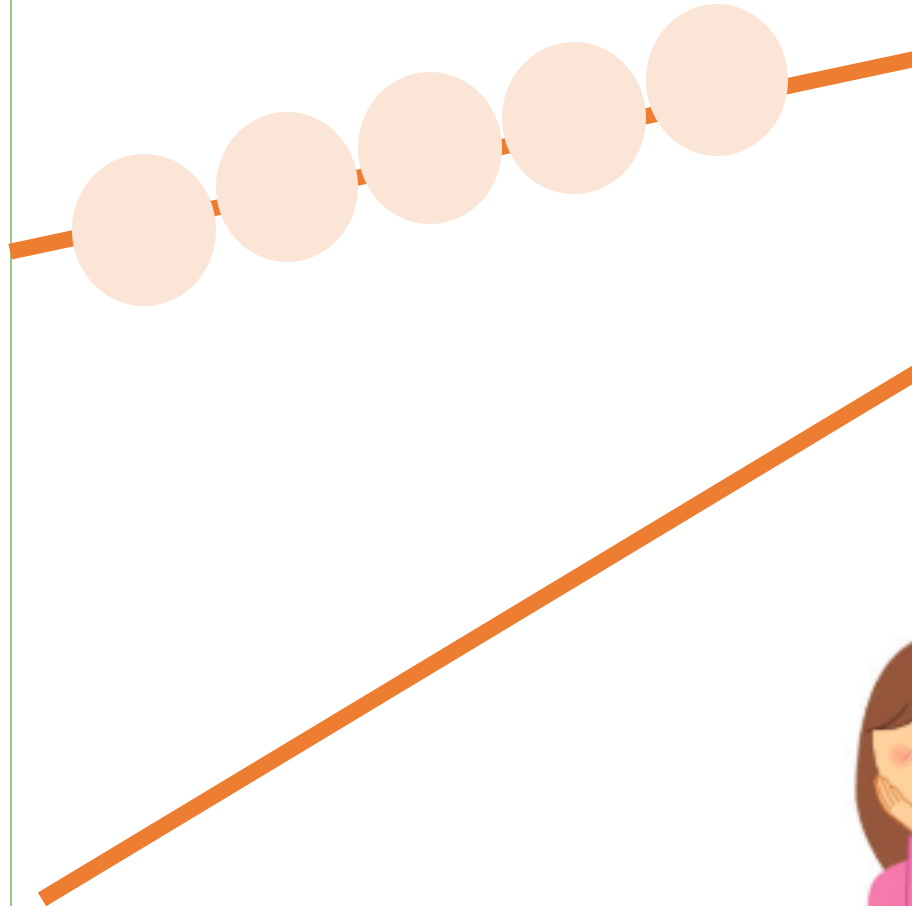
ベネフィット トーク

共感

過去の
あなた



今の
お客様



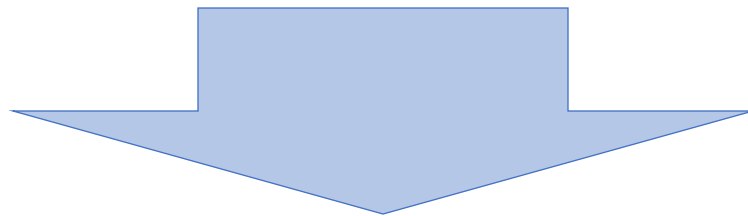
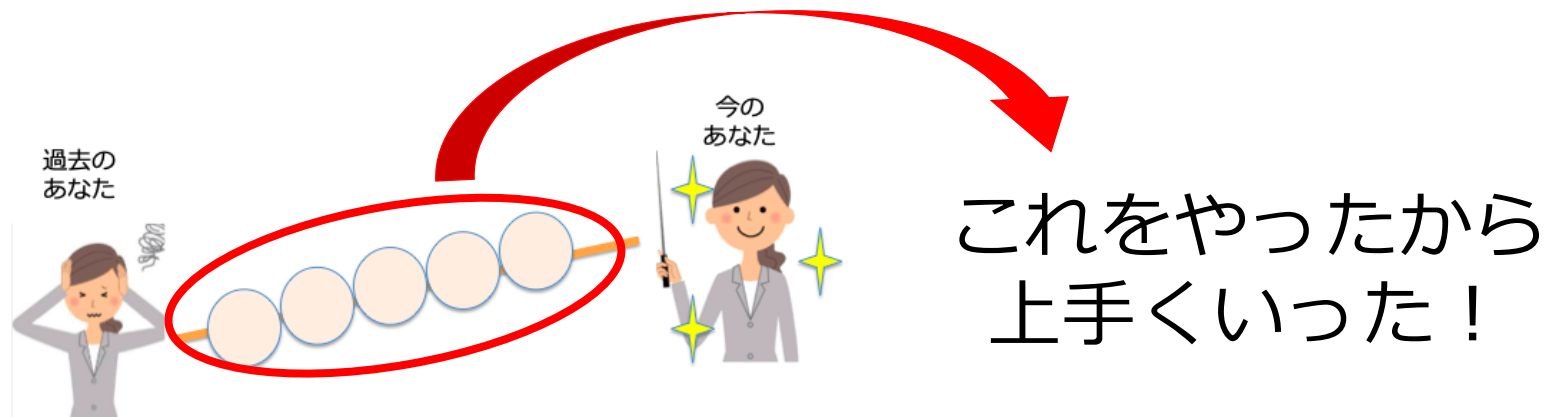
今の
あなた



理想像

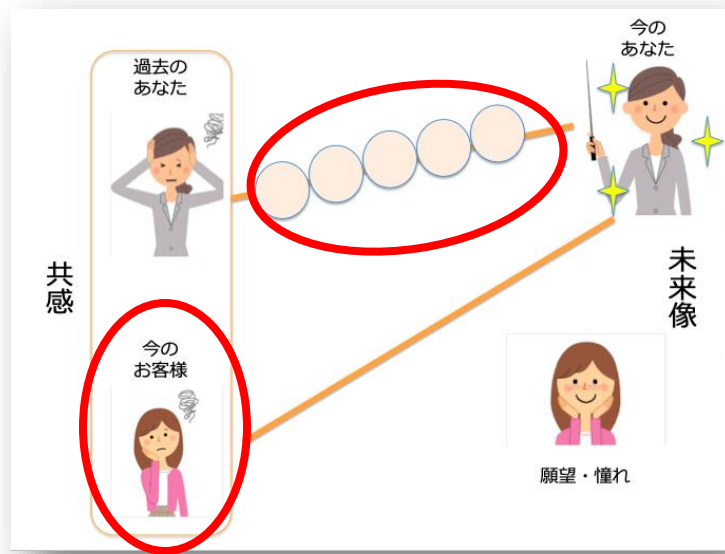


願望・憧れ



経験・価値観・テクニック・ノウハウ
学び・資格・体験

人に教えてあげたい！
あなたのビジネス

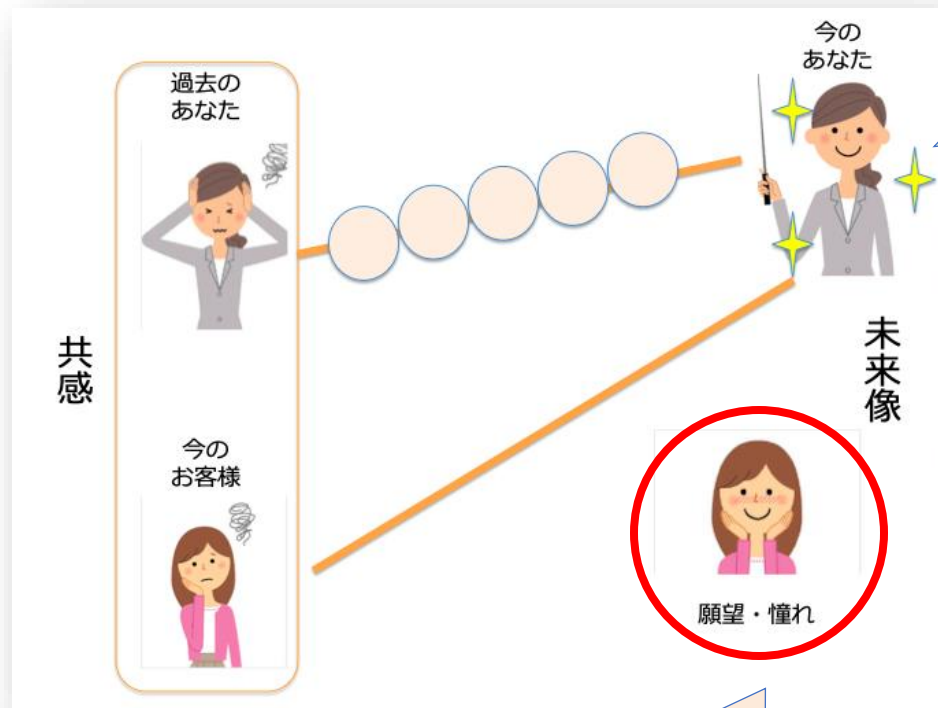


一番大切なこと

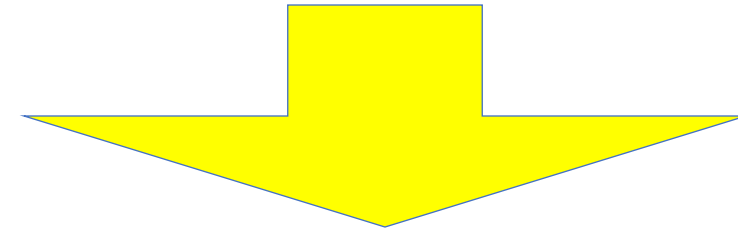
お客様は
何を得られる？

誰に？（ターゲット）
過去のあなた像

どんな商品・サービス？
**経験・価値観・テクニック・
ノウハウ・学び・資格・体験・・・
教えてあげる**



~~〇〇なこと教えます！~~
~~〇〇できます！~~
~~〇〇資格持ってます！~~

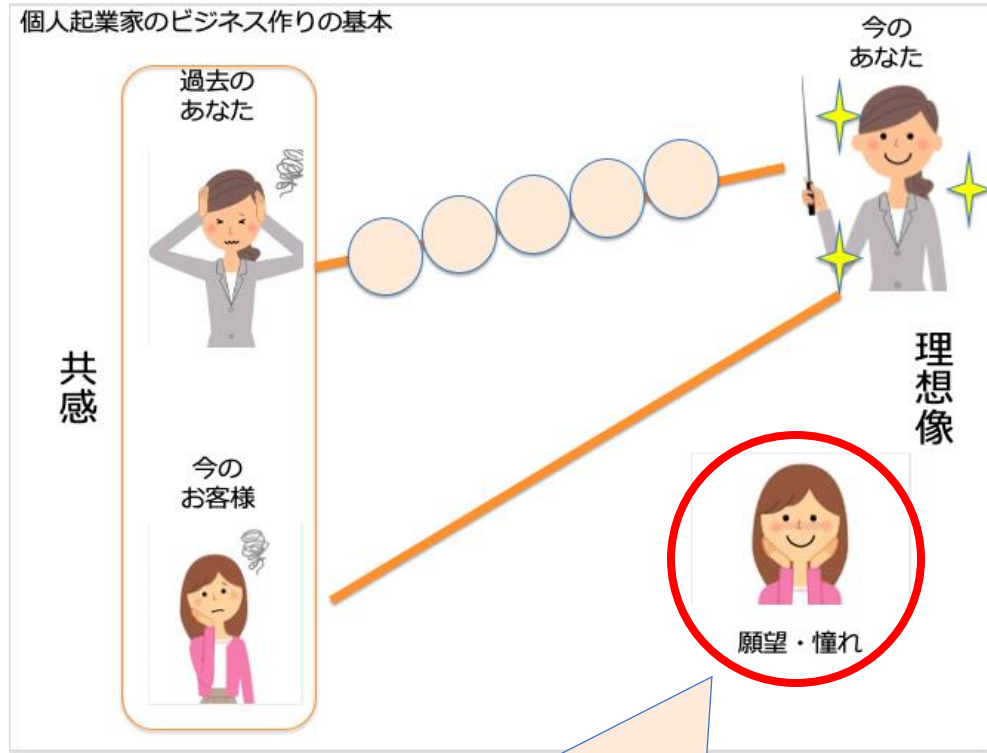


こんな風になれたらいいな

何故、講師は

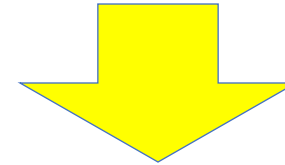
- ・出来る事
- ・やり方
- ・方法

を伝えたくなるのか？

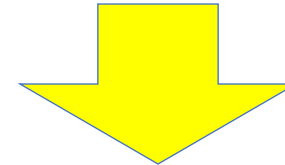


何をしたんですか？

やった事を聞かれる



やった事を話したくなる

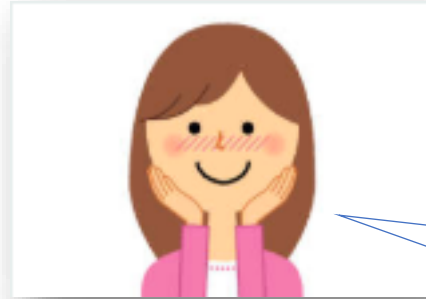


そのまま答えてはダメ！

例えば…



美味しそうなプリン



美味しそう…

どんな味がするんですかああ？



~~卵と牛乳の味ですよ！~~

食べたら
ほっぺたが
落ちちゃうくらい
美味しいよ！

原料を聞いている
訳ではない

お客様の
「何をやったんですか？」
「方法を教えてほしい」
の聲に騙されない！

お客様は
方法を知りたいのではなく、
それを実践した
感情・気持ち・未来の姿
を知りたい！

バックエンドを購入したら
ターゲットはどんな良いことがある？