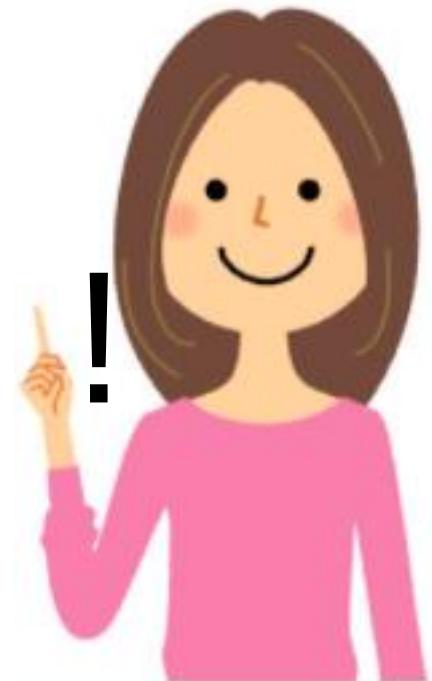


ベネフィット

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つくりはカンタン

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 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！

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



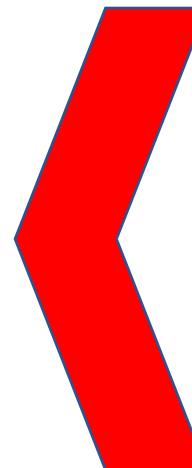
お客様

目的にあつたものがまとめて
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

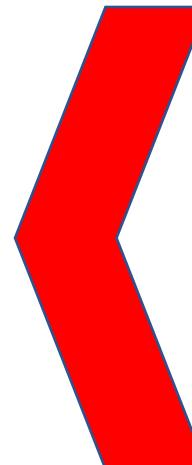
- ・ワンピース
- ・虫除けスプレー



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？

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ですか?

()

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？

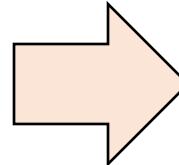
○○を教えられます（例：ダイエットノウハウ）

○○協会の○○資格もっています（例：インストラクター上級資格）

○○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！

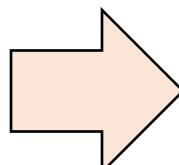
あなたが
提供する中身ではなく



教えられるコンテンツ

- ・○○コーチング
- ・○○ノウハウ
- ・実践ワーク
- ・○○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

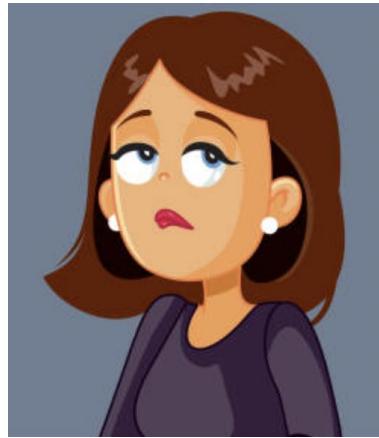


「これを実践したらどうなるの？」

- ・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



- ・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



マンツーマン
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

Mail:○○○○○○○○○○○○○○○○○○

Tel:○○○○○○○○○○○○○○

Facebook:池森千夏で検索

集客導線

ターゲットの
ベネフィット

ビジネスコンセプトを
オーダーメイドでお作りします!

【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



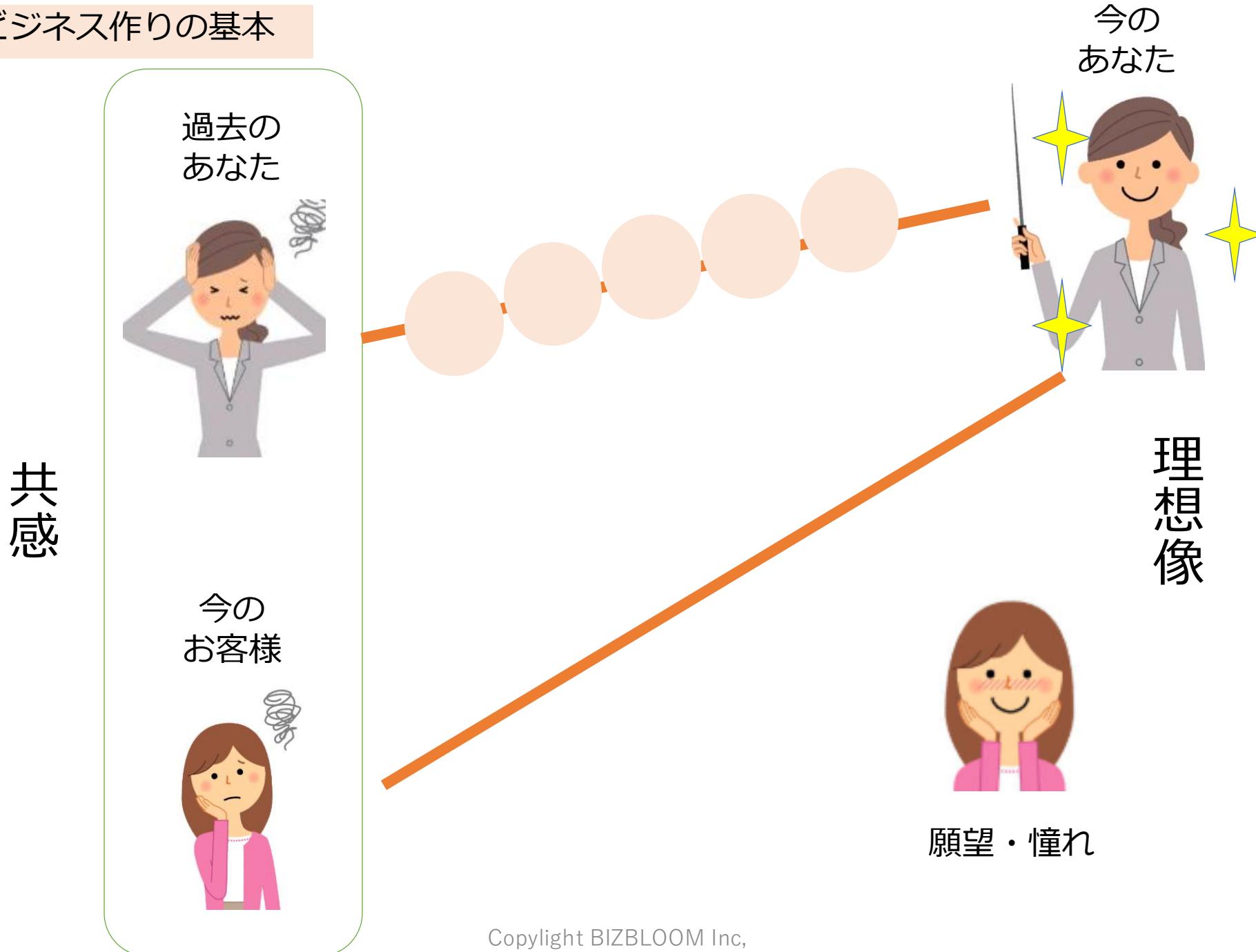
教えられる内容

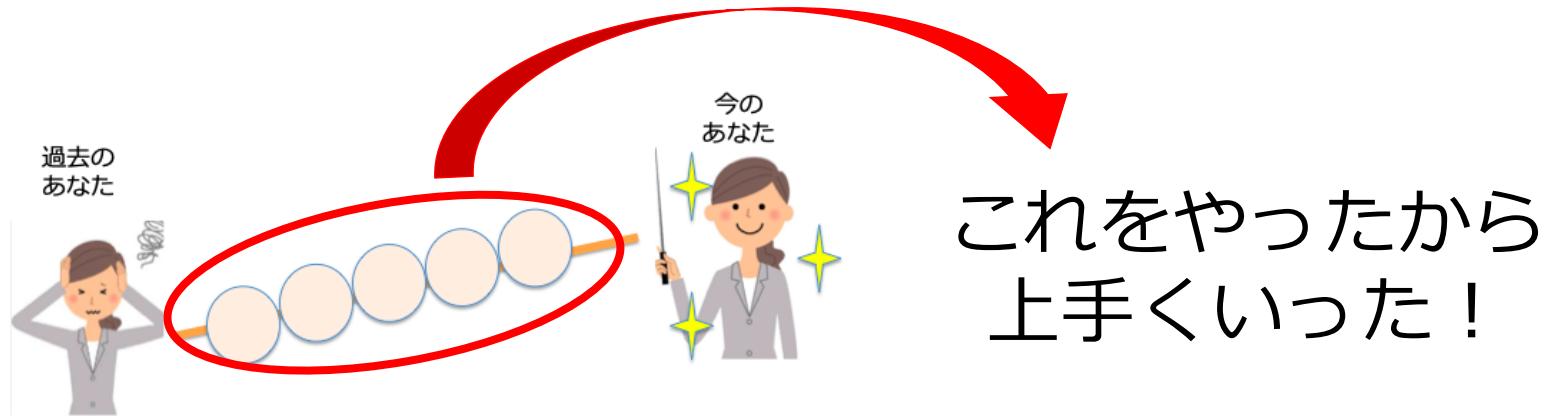
ベネフィット



実践したらどうなるのか？

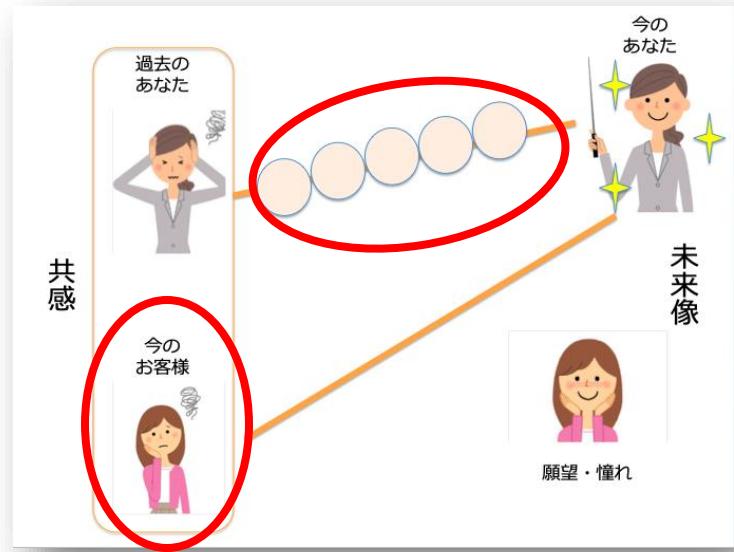
ベネフィット
トーク





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



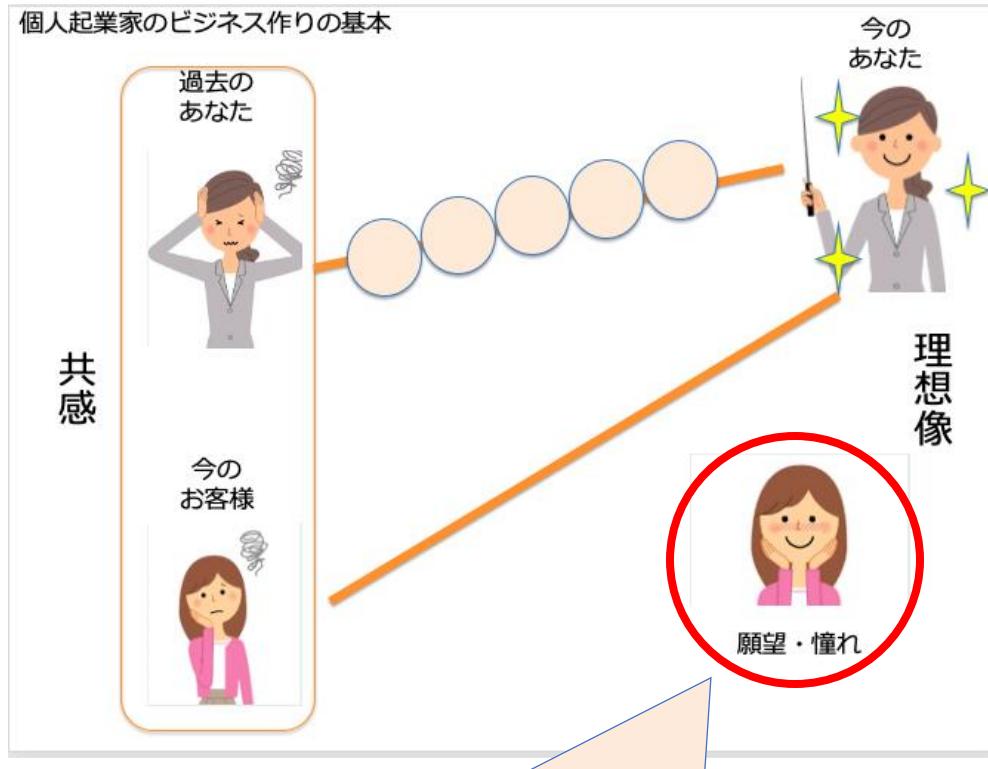
一番大切なこと

お客様は
何を得られる？

誰に？（ターゲット）
過去のあなた像

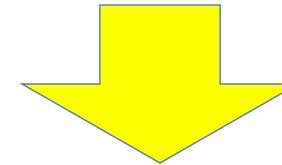
どんな商品・サービス？
**経験・価値観・テクニック・
 ノウハウ・学び・資格・体験・・・
 教えてあげる**



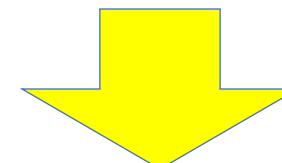


何をしたんですか？

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

食べたら
ほっぺたが
落ちちゃうくらい
美味しいよ！



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！~~

**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」
の声に騙されない！

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？