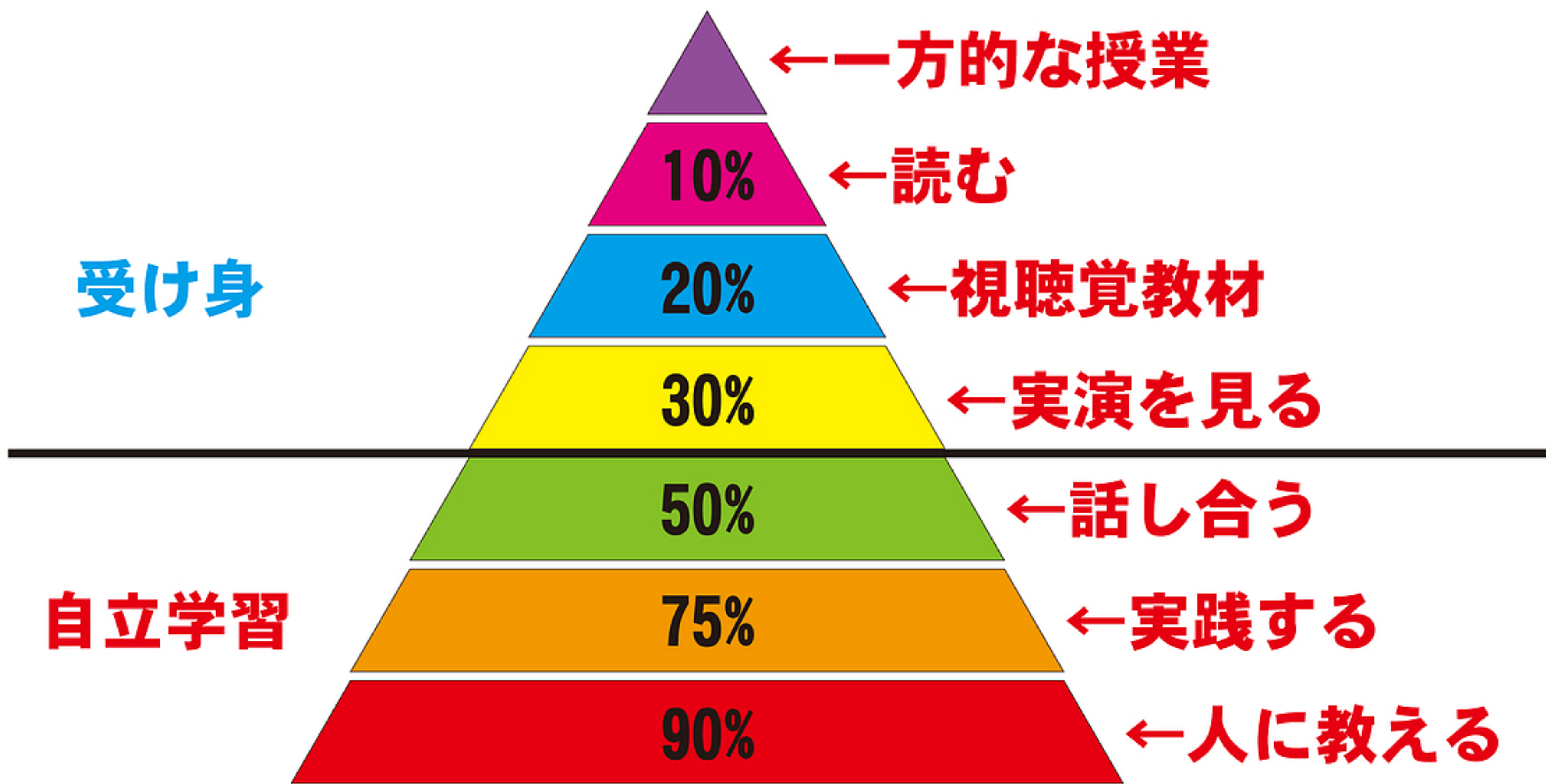




オンラインで
売れる商品をつくる
5 Daysチャレンジ

チャレンジルール

- ・ ライブで参加してください
- ・ **積極的にコメントやいいね！をしてください**
- ・ 頭の中にある知識を一旦空っぽにして聞いてください
- ・ 「それ、もう知ってる」は学び、成長をストップさせてしまいます
- ・ 課題をコンプリートしてください
- ・ 録音、録画はご遠慮ください



平均的学習定着率
ラーニングピラミッド

参加目的

欲しい結果（チャレンジゴール）

課題

サバイバルルール

- ・ 2回連続で課題提出し忘れるとグループから退場になります！
- ・ 全員に残って欲しいと思いますが、、、、毎回半分脱落します。

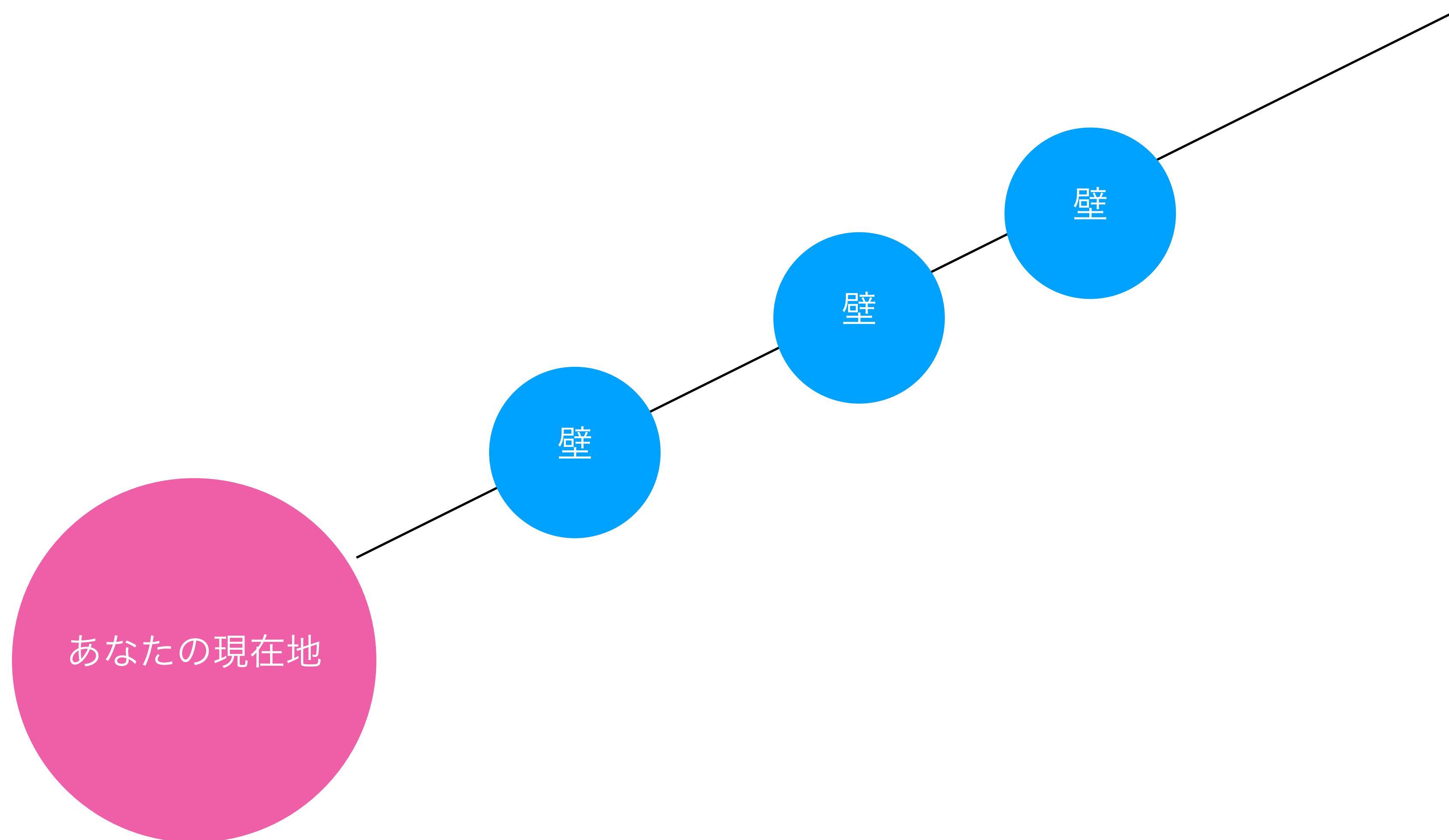


これまで振り返り

- ・ ※まだ観てません！という方はグループの「ユニット 1」からご覧ください。 ※必ずDAY1から観てください
- ・ DAY 1 「オンラインで売れる商品の条件」
- ・ DAY2 「売れる商品の第一歩」～リサーチ～

どうなったら嬉しいですか？

- ・ 自分自身のステップアップ
- ・ 売上が上がり、時間・収入・心に余裕ができて、何を選択するときの幅が広がる
- ・ 自分の時間をもっと豊かに過ごせるようになり、集客や収入面のストレス軽減ができれば嬉しい
- ・ 生活や人生が聞くこと



この未来への「切符」

オンラインで「売れる商品」が作れるようになると

- ・ 対面でしていた労力はゼロ
- ・ 雑務から解放
- ・ やりたいことにだけ時間を使える
- ・ 本当にやりたいことに集中できること
- ・ 大好きなことに没頭できる

踏み出す前に
正しい考え方とプロセスを
知らないといけない

私たちの中心業務は
「テストと改善」

作った段階で100%完璧な商品は
存在しない

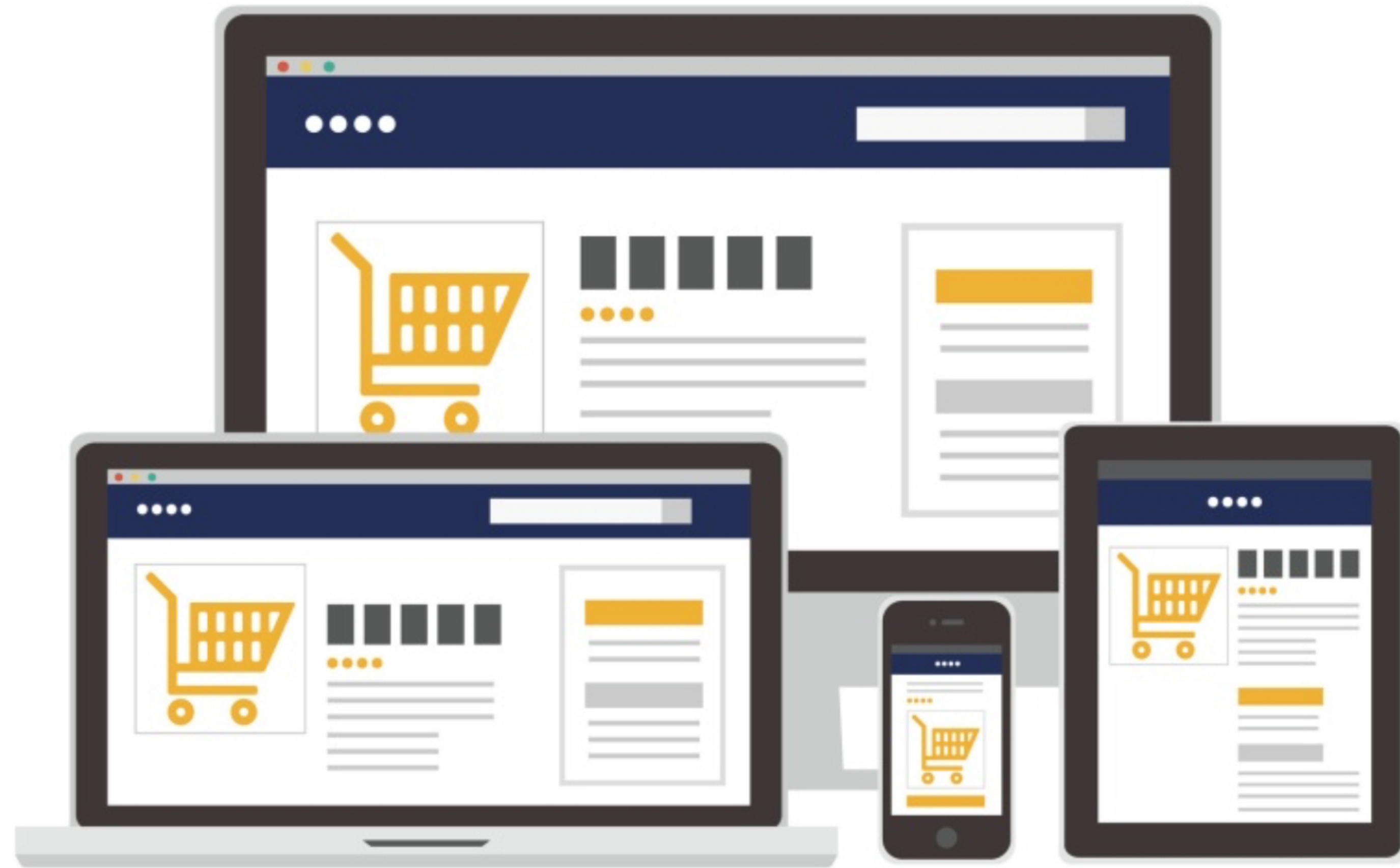
はじめから素晴らしい商品づくりを
目指してはいけない

完璧主義の罠にハマるな！

“美味しいものが売れるものではなく、売れているものが美味しいもの。”

オンラインなら
何度もテストと改善ができる

最速でお客様に喜ばれる
「売れる商品」ができ
大きな売上があがる



オンラインで売れる商品をつくる

DAY3

イメージするオンライン商品

- ・ 移動をかけず、対面する事なく欲しいものが手に入る
- ・ 動画テキスト、オンライン質問を含めたコンテンツ
- ・ 対面販売以上のもの
- ・ 胡散臭い
- ・ お金と商品の価値が一致しない
- ・ 手抜き、インチキ
- ・ 秀逸なものが稀にある、設計コンセプトがしっかりしていて製作者がふさわしければ価値がある
- ・ PDFで読み物をつくる

オンライン商品に関する勘違い

イメージするオンライン商品

- ・ 移動をかけず、対面する事なく欲しいものが手に入る
- ・ 動画テキスト、オンライン質問を含めたコンテンツ
- ・ 対面販売以上のもの
- ・ **胡散臭い**
- ・ **お金と商品の価値が一致しない**
- ・ **手抜き、インチキ**
- ・ 秀逸なものが稀にある、設計コンセプトがしっかりしていて製作者がふさわしければ価値がある
- ・ PDFで読み物をつくる

頭の中に「思い込み」や「勘違い」
があるとしたら・・・

「売れる商品」は生み出せない

“問題を作り出した時と同じ考え方では、その問題を解決することはできない”

オンラインも・オフラインも
商品づくりの考え方の基本は変わらない

提供スタイルが
「オンライン」 なのだ

オンライン商品（例）

- ・ メールマガジン
- ・ ブログ記事
- ・ 音声
- ・ WEBセミナー
- ・ 個別指導
- ・ レポート

「オンライン」という手段で
「価値」を提供するだけ

日本一良質なコンテンツを
つくる！

“我々は知識経済へと移行している”

肉体労働よりも知識に対価が
支払われる時代

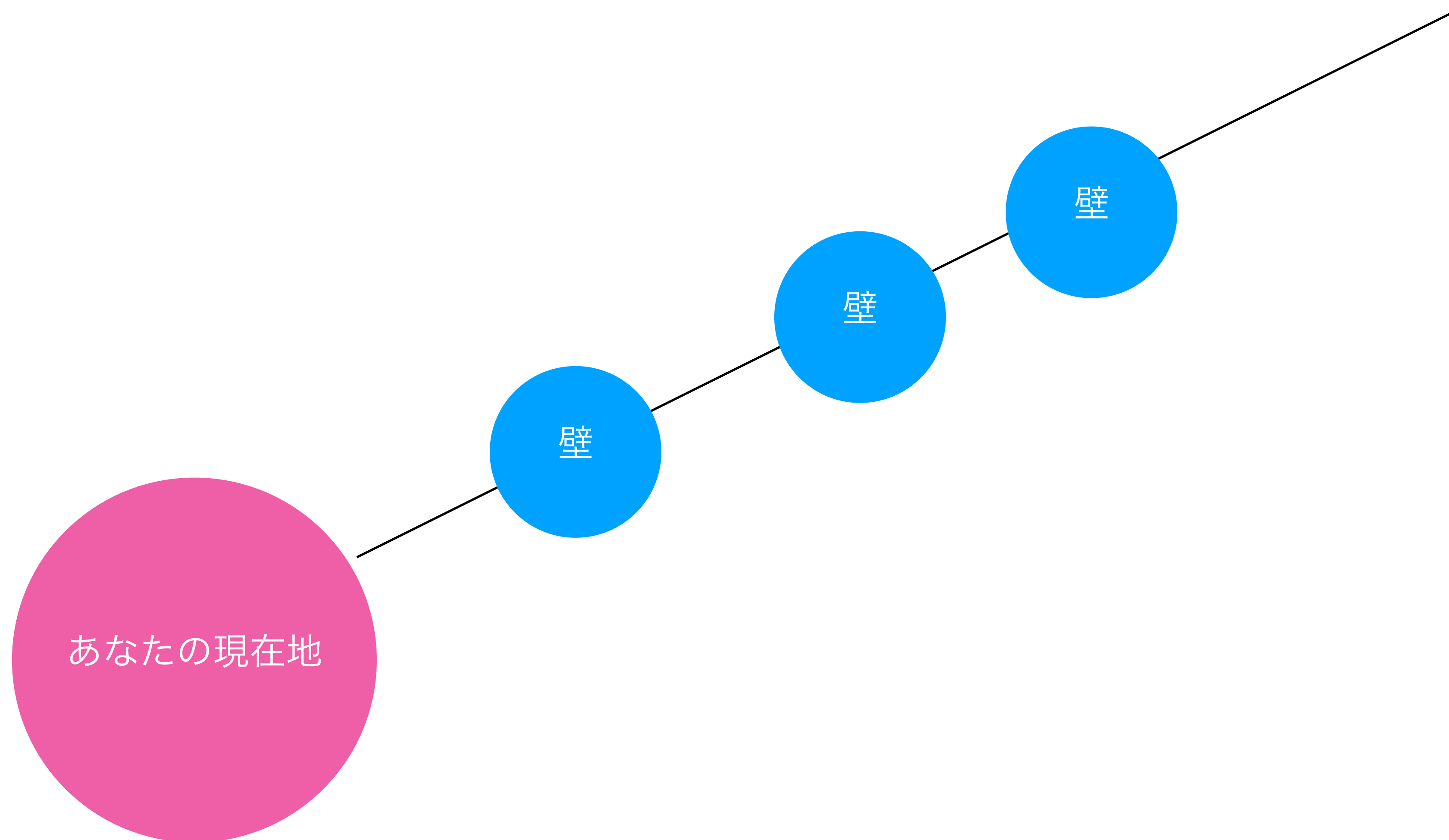
日本一良質なコンテンツを作ろう！



「売れる商品」

4つの要素

①カリキュラム



壁に対してやること1つずつタ
イトルをつける

それぞれのプロセスで
実践してどうなれるか書き出す

プロとして間違いない期間と内容

誰でもすぐに実践できる形か？

②特典

特典＝おまけ



特典＝

より早く確実にゴールに辿り着ける

「もし私が学んでいた時、こんなものがあれば助かってたな」

③適正価格

(価値に見合った価値)

価格設定 3つの方法

- ①自分自身の時給から決める
- ②クライアントの時給から決める（主に代行）
- ③クライアントにもたらす利益（生活の変化、インパクト、仕事への貢献度）から決める

価格設定 3つの方法

- ①自分自身の時給から決める
- ②クライアントの時給から決める（主に代行）
- ③クライアントにもたらす利益（生活の変化、インパクト、仕事への貢献度）から決める

原価積み上げ式✕

「価値」で価格を設定する

「できる」か「できない」は
考えない

④安心サポート

安心して買ってもらうには？

※情報に関しては返金はしない

Day3の課題

- 今日の講義動画を最後まで全て視聴してください
- 今日の講義動画を見終わった後に、以下の課題に取り組んで課題のアウトプットをしてください（※課題の提出場所：このライブのコメント欄へ）
- **質問 ①：この講義でどんな学びと気づきがありましたか？**
- **質問②：この講義で学んだことをこれからどのようにあなたのビジネスに実践していきたいですか？**



リサーチのためのリソースを
「ユニット」にアップします

課題の提出期限

明日15日（木）朝8時まで！