



～限定特典～

売れる商品の作り方
3ステップ

【著作権について】

この電子書籍の利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

この電子書籍に含まれる一切の内容に関する著作権は、電子書籍著作権者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、この電子書籍の全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行なった場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず、法的責任を負うことがあります。

電子書籍作成者は、この電子書籍の内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。

また、この電子書籍に含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を追わないものとします。

この電子書籍の使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。

『Instagram広告集客 × ファンマーケティング』の感想を送って頂きありがとうございます！

広告で集客を自動化して、
マーケティングでファンを作る。

これが出来ればビジネスは
螺旋状にグルグル拡大していきます。

しかし中には、
「そもそも商品がありません...」
「何を売れば良いのか分かりません...」

という人もいるかなと思います。

そこでこの、

『**売れる商品の作り方3ステップ**』

を作成しました。

私はこのやり方で、本業と家事フル稼働しつつ副業月収40万円を突破しました。

知識と経験ゼロでもできる

シンプルなテンプレートです。

結論、やることは下記の3ステップ。

- ①目標の売上額を決める
- ②サポートの有無を決める
- ③独自性のあるコンセプトを作る

順番に解説します。

- ①目標の売上額を決める

いきなり商品を作ってはいけません。
まずは目標の金額を決めましょう。

例えば月100万円稼ぎたいのに、1万円の商品を作っていたら、いつ達成できるか分かりませんかよね？

膨大な数を集客して、ファン化のスキルも極めないといけません。

しかし例えば、半年で35万円のコンサルを販売すればどうでしょう？

たった3人で月100万円達成です。

広告を使って毎月100人を集客し、10人の方とZoomでやり取りをして、

その中の3人にコンサルを購入頂く。

1000円でメルマガやLINE読者が1人増える
としたら、10万円の広告費で105万円の売上
ができます。

1,050,000円 - 100,000円 = 950,000円

月利は95万円ですね。

どうでしょう。

普通に行けそうな気がしませんか？

まずは目標金額から逆算して、
商品の単価を決めるのが重要です。

②サポートの有無を決める

次に商品にサポートをつけるかどうかを決めます。

例えばお子さんがいる女性だと、時間の拘束が厳しかったりしますよね？

理想のライフスタイルに合わせて、
商品作成をしないといけません。

時間が取れない場合は、サポートなしの教材を売る仕組みを作れば良いのです。

私はメルマガで
ずっとこれをやってきました。

ただ正直、実績が少ないうちはサポートをつけて高単価にするのがベスト。

実績がない分、
距離感の近さを売る感じですよ。

例えば先ほどのように、

半年35万円のコンサルなら
少ない人数でも大きな売上が立ちます。

集客があまりできなくても、
売上を立てることができるので。

「でもコンサルなんて、
自分にはスキルも無いし出来ない」

と思うかもしれませんがね。

しかし例えば、

- ・うつを乗り越えて社会復帰した経験
- ・20歳まで彼女なしだったけど、初彼女を作った方法
- ・コミュ障が営業で初成約を獲得するまでにやったこと

などでも十分売れるんですよ？

自分1人ではどうにも出来ずに悩んでいる人はいるので。

読者が抱えている悩み



商品(あなたの強みや経験)



理想の未来(あなたの現在)

という設計を作れば、
正直なんでも売れます。

例えば

『社内コミュニケーションを極めスピード出
世！1年で年収100万円UP実践プログラ
ム』

とかでも売れますね。

コミュニケーションは人生に長期的に与える
影響が大きいので、悩みが深いからです。

理想の流れとしては

- 1: 高単価 × 少人数で売上を作る
- 2: サポートをして実績者を輩出する
- 3: 口コミで新規のお客様を呼び込む

です。

私もコンサル生が0から月収67万円を達成して、とても感謝されました。

また、口コミを起こしてくれて、そこからメルマガ登録が何人もありました。

最初から人数を拡大しようとして失敗する人が多いので、まずは少人数でもしっかりサポートしていくのがベストです。

コンサルの内容をパックにして教材化すれば、楽に売れる商品が作れますしね。

③独自性のあるコンセプトを作る

金額と形式を決めたら、
初めて何を売るかを決めます。

ここで最も重要なのが
『コンセプト』です。

コンセプトがユニークだと、「お？」と興味をそそります。

ライバルと差別化ができて、勝手にブランディングもできるのです。

コンセプトを考えるときは、

- ・誰に？
- ・何を？

という2つを考えるのが大事。

例えば

◆ライザップ

・誰に？

→ ジムで理想の思うような結果を得られなかった人

・何を？

→ 確実に理想の身体になる方法

◆スターバックス

・誰に？

→ 家と職場の行き来で疲れているサラリーマン

・何を？

→ 心が安らぐ第3の場所

◆Wondaモーニングショット

・誰に？

→ 毎日、忙しく働くサラリーマン

・何を？

→ 出勤前の朝に飲んで、気分を上げるための缶コーヒー

ライザップもスターバックスもWondaも、すでに競合がひしめく市場に参入していききました。

しかし独自性のあるコンセプトを作った結果、後発でも勝利を掴んだのです。

商品が一緒でもコンセプトが変われば、一気に売上が変わることもありますよ。

例えば浅田真央さんがCMをしてるエア
ウィーブというマットレスは、

- ・一般向けの快適なマットレス

↓

- ・アスリートがパフォーマンス向上を目指すた
めの寝具

とコンセプトを変えたら爆発的にヒットしまし
た。

コンセプトはビジネスをする上で最も重要で
すよ。



さいごに

ご覧頂きありがとうございました。
最後に特別なご案内があります。

【特別なご案内】

『自動集客×ファンマーケティング』

Zoom個別ワークショップを
人数・期間限定で開催します。

下記から早めに内容をご確認下さい。



[内容を確認する](#)