



～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。

ガイドブックの感想

ありがとうございます！

・集客の自動化 & 安定化

・売れる仕組みの構築

が出来ればビジネスは拡大します。

しかしビジネスをやっている方の中には、

「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。

そこで今回限定特典として、

## 『売れる商品の作り方3ステップ』

を作成しました。

ゼロから作れるテンプレートなので、  
ぜひご活用下さい。

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

まずは自分がいくら稼ぎたいのか、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？

膨大な数を集客しないといけないし、成約率も高めないと厳しいです。

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。

仮に1000円でメルマガ読者が1人増えるとしたら、たった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。

3人に販売するくらいなら  
現実的に行けそうな気がしませんか？

このリアル感のある目標設定は非常に大事  
です。人はイメージが浮かべば行動できるも  
のなので。

まずはしっかり目標金額を出し、  
逆算して商品単価を決めましょう。

## 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。

商品を作るときは、理想のライフスタイルに合わせて作成する必要があります。

仮に売上が上がっても、時間の余裕が無くなったり、ストレスフルになってしまうと幸せでは無いからです。



特に忙しい個人起業家さんや子持ちの方などは時間の考慮も大事ですよ。

例えばサポートの時間が取れない場合は、サポートなしの教材を売ればいい。

私は副業だったし、なるべく作業を減らしたかったため、ずっと教材販売でした。

ただ、最初のうちは教材よりもコンサルがベストです。

なぜなら実績がないと、教材を売るのはハードルが高いから。

まずは少ない人数でも良いから、コンサルで実績を作っていくのです。

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。

仮に1人でも成約できれば、とりあえず生活できるくらいの収入は得られる。

3人成約すれば月100万円超えです。

「自分にはスキルも無いし、

コンサルなんて出来ない...」

と思うかもしれませんが、コンサルで販売できるのは特別なスキルや資格だけではありません。

- ・うつを乗り越えて社会復帰した経験
- ・20年間彼女無しの男が彼女を作った方法
- ・コミュ障が営業で初成約を獲得するまでにやったこと

こういった内容でも十分売れます。

私たちが考えている以上に、世の中には様々なことで悩んでいる人がいます。

あなたが今まで経験したことを求めている人は必ずいるんですよ。

例えばコミュニケーション力に自信がある人は、

『社内コミュニケーションを極めスピード出世！年収100万円UPを叶える実践プログラム』

とかでも売れますね。

悩みや欲求

↓

壁を超えるキッカケ ← 商品



理想の未来像

という感じで、誰かの悩みや欲求を乗り越えて、理想の未来へのキッカケになるものを商品にすれば売れます。

自分の理想に合わせて、サポートの有無を考えていきましょう。

### ③魅力的なコンセプトを作る

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。すると集客効率も爆発的に上がりますよ。

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



魅力的なコンセプトが作れると、ライバルが多い市場でも勝負ができます。

つまり後発でも勝てるんですね。

商品が全く一緒でもコンセプトが変わるだけで、売上が数倍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で最重要ですよ。**



さいごに

ご覧頂きありがとうございました。

今回のテンプレートを活用して、あなただけの売れる商品を作ってください。

最後に特別なご案内がありますので、  
そちらもご覧下さいませ。

## 【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。**

こちらではコンセプト設計から  
集客や販売導線の作り方など  
私が直接アドバイスします。

**完全先着順**になるので  
今すぐ内容をご確認下さい。



[内容を確認する](#)