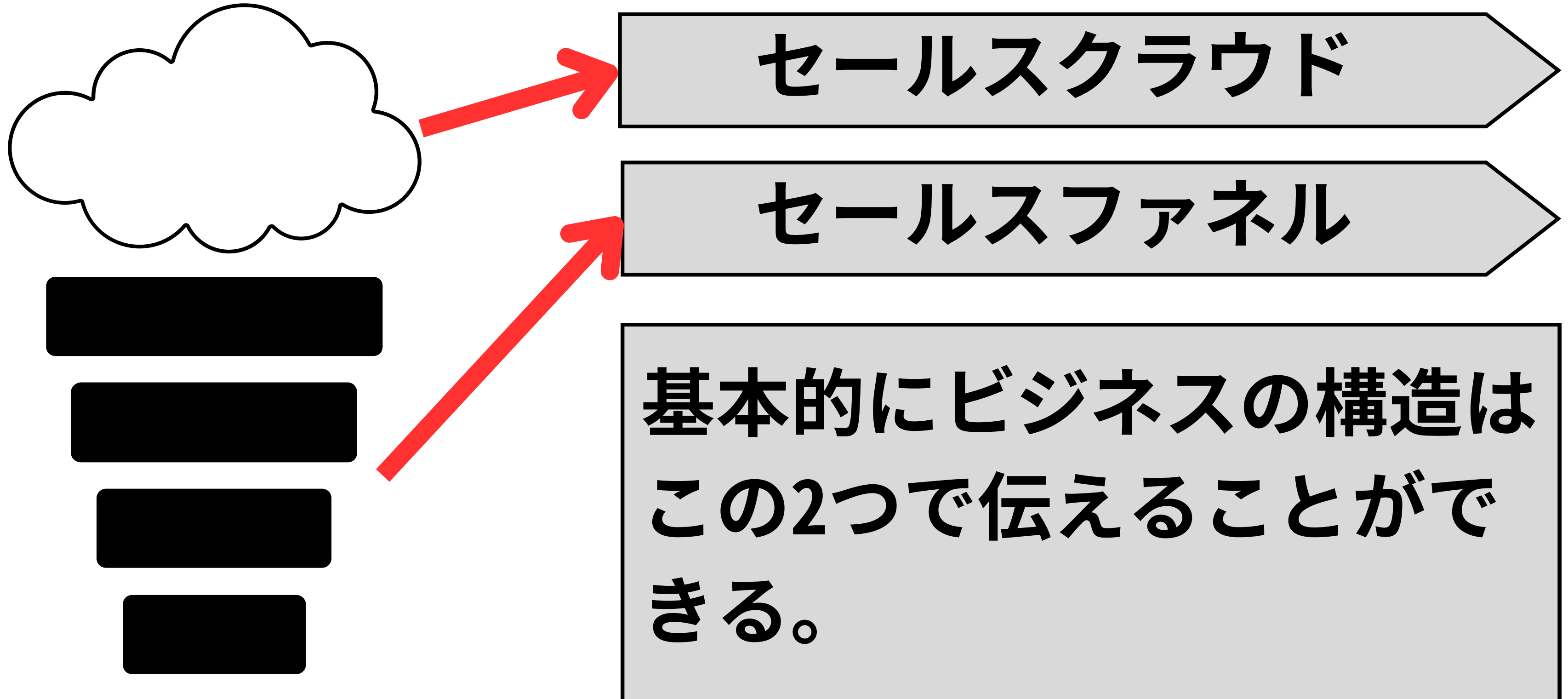


完全ビジネス構築マップ

暴露資料



ビジネスの基本構造



セールスファネル

認知

集客

興味

教育

比較

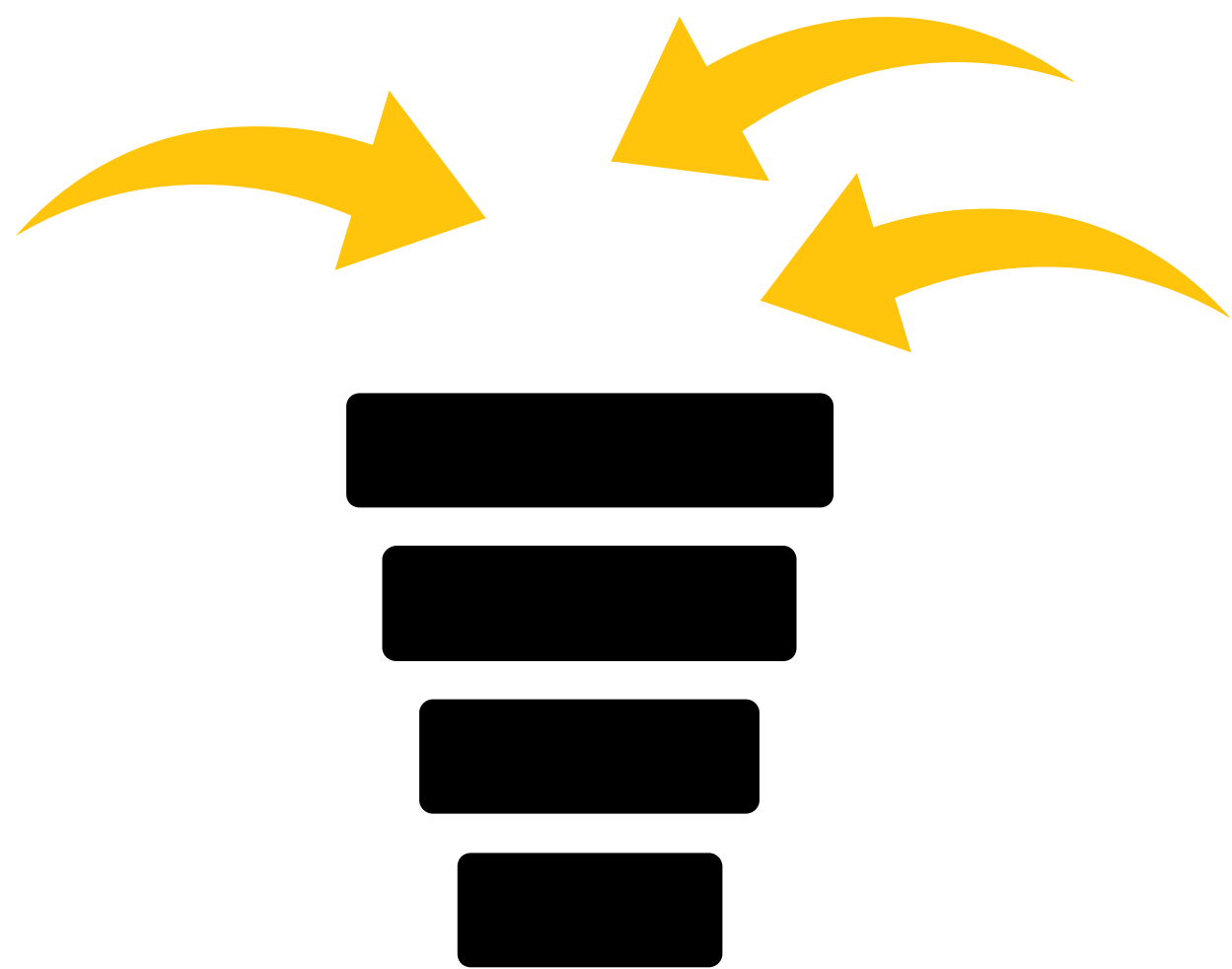
販売

購買行動

収益が上がらないのは
集客と教育で
離脱しているから

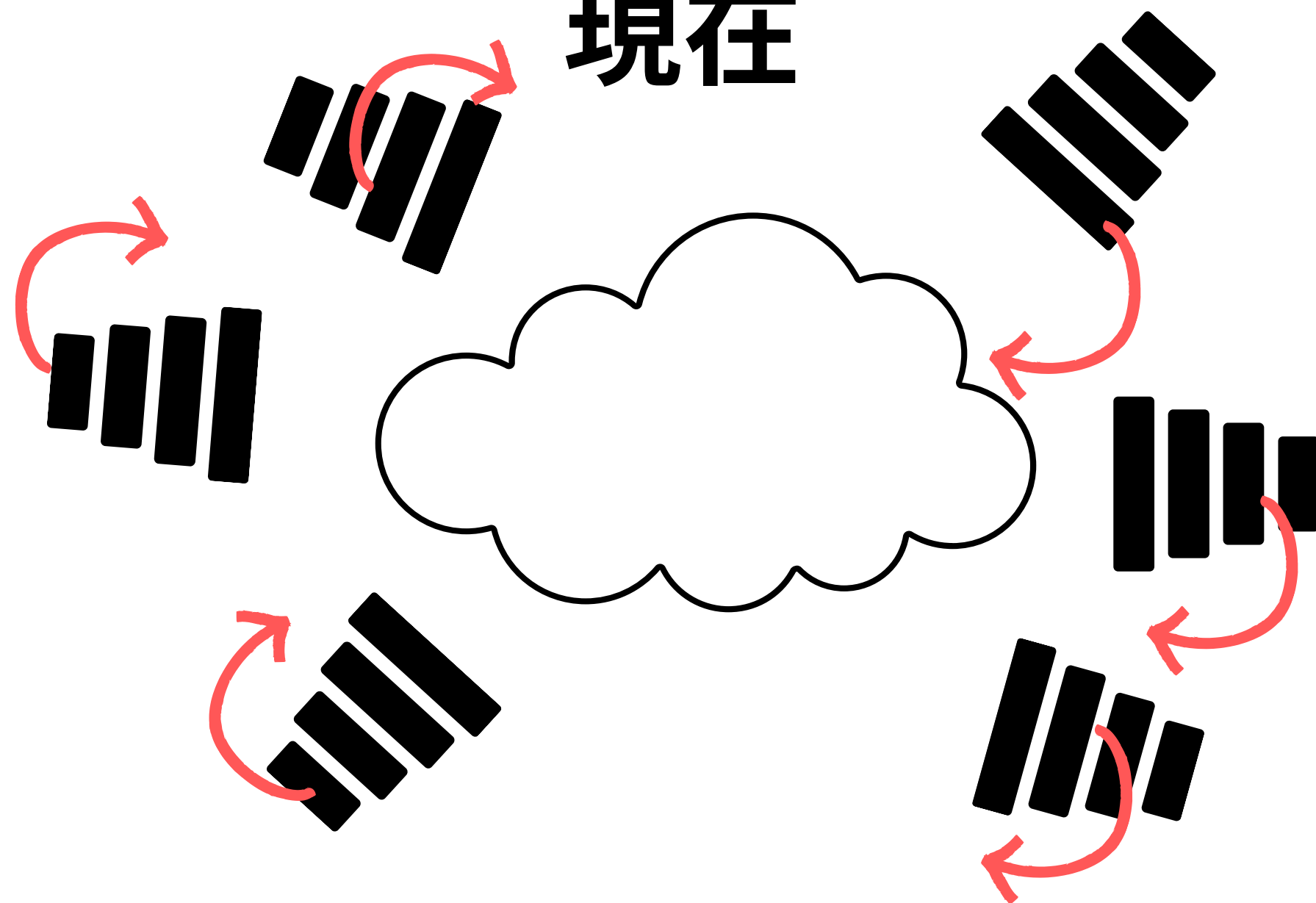
セールスクラウド

従来



ファンネルに入りさえすれば
大丈夫だった

現在



情報が嫌でも目に入り
見て回っている

どうすればよいのか？

- ✓ 離脱しない集客・教育の能力
- ✓ 販売できるオファー力
- ✓ 見込み顧客・顧客が回遊できるような仕組み作り

集客

集客の目的は商品を購入してもらおうこと

- ①人の行動心理を理解する
- ②良質な見込み顧客だけ集まってもらう
- ③ペルソナの悩みを解決できるリードマグネット(無料オファー)を用意する
- ④リードマグネットは有料でも良いぐらいのレベルにする
- ⑤価値観を変えてあげる (分からない▶分かった)
- ⑥成功体験を与えてあげる (できない▶できそう▶できる)

教育

教育の目的は気づいてもらうこと

- ①信用の教育
- ②目的の教育
- ③問題点の教育
- ④手段の教育
- ⑤投資の教育
- ⑥行動の教育

左に記載されている
6つの教育を最低限、
見込み顧客に行う。
※教育は教えることじゃない
気づいてもらうこと。

教育

①信用の教育

- 自己開示
- 具体的ノウハウの提供
- 実績提示
- 第三者の声
- 面白さ
- 思想・信念・理念

まず専門的な人だと
信用してもらうために
このような情報を発信。

教育

②目的的教育

- メリットの提示
- ベネフィットの提示
- 変化の提示

人は目的が曖昧だと
動き出せない。

そのため、発信を受け取ったら
どんな良いことがあるのかを発信。

教育

③問題点の教育

- 変化するための課題
- 解決するべき壁
- 目的を邪魔する障害

目的に向かうために
問題があることに
気づいてもらう。

問題を自覚した時に
初めて解決策を探し始める。

教育

④手段の教育

●問題の解決策の提示

ターゲットが抱えている
問題に対して最適な
解決策を伝える。

※その解決策の
商品を渡してあげれば良い。

教育

⑤ 投資の教育

● お金を払う
抵抗感をなくす

人はお金を大事にしているため
『お金を払いたくない』なので
お金を使い良かった事を伝える。
Tips：正直、無料は限界がある
理由は資本主義だとお金を
使った人が上に登れる原則のため

教育

⑥行動の教育

- 行動して良かった話
- 行動しないと損する話
- 行動喚起

大前提

人は行動したくない
生き物だと理解し
いますぐ行動できることを
伝えまくる。

販売

販売の目的は相手を救うため

- ①ローンチの理解
- ②マーケティング8割・・・集客と教育
- ③セールス2割・・・オファーや限定性、決済方法

→

お客さんは購買行動をしないと進化できない。なぜなら、無料だと無意識で手を抜いてしまい行動できない。

回遊

回遊の目的は集客教育を強化するため

①ストックコンテンツの用意

②定期的な発信

→

商品やサービスを展開する時に、なによりも忘れられたら終わり。見込み顧客・顧客が随時コンテンツに触れられるように用意する。かつ定期的に発信する。