

売り込み感0であなただから
欲しいを引き出す禁断の術



<はじめに>

「リストはそこそこ集まるのになぜか問い合わせがこない」

「LINEに登録されても販売までいかない」

「いつも単価の安い商品ばかりで高単価商品が売れない」

こんな状態でどうすればいいかと悩んでいませんか？

そんなあなたに今回は

『**売り込み感0**であなたから欲しいを引き出す**禁断の術**』

についてお伝えしていきます。

販売不振の原因

見込み顧客に気づきを与えられていないから
つまり、教育やファン化ができていない。

売上の方程式

売上 = 集客数 × 成約率 × 単価 × (リピート数)

**売上を生み出すためには
この方程式の数字を上げていく必要あり
そのための行動として... (次ページ)**

商品が売れる流れ

集客

教育

販売

100万の売上をたてたい

- 1000円×1000人
- 10,000円×100人
- 100,000円×10人
- 500,000円×2人
- 1,000,000円×1人

100万の売上をたてたい

このように売上を立てる方法はいくらでもある
しかし、大手企業並みの集客力を持たない個人
起業家が1ヶ月で1000人を集めるのは現実的では
ない。大手インフルエンサーでも普通にしてい
たら無理。

無名なら教育・ファン化必須

教育やファン化ができればセールスは不要になる。よくいうマーケティング（集客教育）9割、セールスが1割というのはこのためです。僕が教えているコンテンツビジネスはマーケ9割のチカラを高められるので安心してください。

無名なら教育・ファン化必須

今回はなかなか語る機会がないのでファン化に特化して話します。

人がファンになる瞬間

こうなりたい

かわいい

1. 憧れ

実績

かっこいい

親近感がある

2. 共感

感情が一緒

価値観が合う

人がファンになる瞬間

<重要なポイント>

憧れと共感の2つがないとファンにならない

人がファンになる瞬間

憧れだけのファン化は 『差別化できない』 『上位互換されたら終わり』 『リピーターにならない』

共感だけのファン化は 『商品を買ってくれない』 『高単価で売れない』 『熱狂的にはならない』

どうすればいいのか？

ファン化について5つの方法を伝えます

①新しい知識を渡す

- 機能的に勉強になる内容
- 機能的に面白い内容
- 常識破壊が起こす内容
- 新概念が脳みそに入る内容
- 点と点の知識を線にしてあげる内容

②成功体験を積んで貰う

- 悩みが解決する内容提供
- アドバイスをして成果を出してもらおう
- 無料or有料で成功体験を積ませる

③期待値を超える

- 無料プレゼントを期待以上にする
- 質問が来たら個別で長文or動画で返す
- 想像以上に知識豊富だと思われる振る舞い
- 意外にストイックでやりまくっている行動

④ 価値観や理念に共感してもらおう

- 価値観を伝え続ける
- 理念を伝え続ける
- ツラかった過去を曝け出す
- 挫折や葛藤を話す
- あなたの『なぜ』を常に伝える

⑤親近感を持ってもらう

- 話しやすさを出す
- 思いやりの雰囲気を出す
- 良い意味で距離を近くする
- 過去の境遇を伝える
- 相手が信頼できる行動を取る

まとめ

高単価でビジネスを行っていくためには、教育やファン化が必須。特に今回はファン化を伝えたが、

- ①新しい知識を渡す
 - ②成功体験を積んで貰う
 - ③期待値を超える
 - ④価値観や理念に共感してもらおう
 - ⑤親近感を持ってもらおう
- をやってみてください。