



自動で売れ続ける WEBの仕組み構築の手引き

Step② 差し出すだけで「それ、欲しい!」と
言ってもらえる商品を生設計する



Step② 差し出すだけで
「それ、欲しい！」
と言ってもらえる商品を設計する

【その①】

仕組みづくりで致命的な失敗を回避する
必須プロセス



リサーチの次にすべきことは
「バックエンド商品の設計」と「テストセールス」

早めにテストセールスを行うことで、
売れる仕組みづくりにおける致命的な失敗を避けることができる。



売れるバックエンド商品をあらかじめ完成させる！



リサーチの次にすべきことは 「バックエンド商品の設計」と「テストセールス」

【補足】

商品やサービスがないまま、先にセールスから始めるケース

- ①実施日や販売日は数ヶ月先になることを伝える。
- ②キャンセルとなる可能性があることを伝える。

※優待価格（もしくは付加価値としての特典付き）で予約受付



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！