



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进行設計する



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⑩】
バックエンド商品設計(9)
ライバルの商品を見極める3つの視点



売れる商品の形式やカリキュラムは
ライバルが知っている！

リサーチすべきライバル

- ① 販売している商品が似ている
- ② 対象とする顧客層が似ている
(将来、ジョイントベンチャーのパートナー候補にもなる)
- ③ 売り手の強みが似ている



**売れる商品の形式やカリキュラムは
ライバルが知っている！**

ライバルのアイデアや工夫を拾い上げるために・・・

- ① 同市場の商品やサービスを購入する
- ② 他市場でうまくいっている商品やサービスを購入する

高評価の理由やリピートの仕組みを知ることができる！



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！