

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①⑥】

バックエンド商品設計 補講(2)
テストセールスで商品の完成度を確認



テストセールスで設計した商品の反応をみる

テストセールス

あなたが設計した商品が
本当に見込み客に売れるかどうかを
小規模に販売して確かめる。



フェーズにより2タイプあるテストセールス

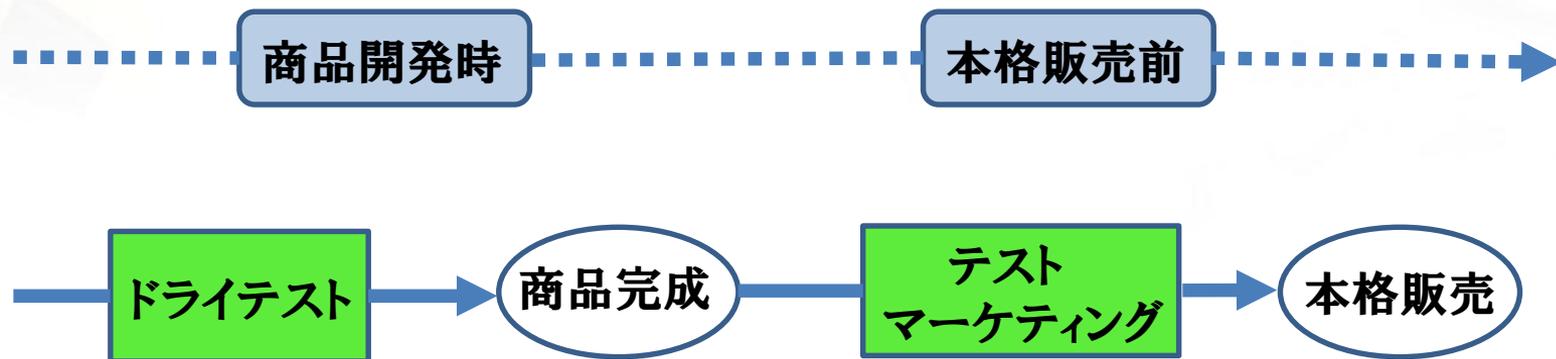
ドライテスト

商品が未完成（販売前）の状態で行い、
反応があれば商品開発に反映させる。

テストマーケティング

新商品を本格販売する前に、
地域限定など小規模のテスト販売を行う。

フェーズにより2タイプあるテストセールス





「気軽に考える脳」と「真剣に考える脳」

人間の脳には

「気軽に考える時用の脳」と「真剣に考える時用の脳」の
2種類が備わっている。

見込み客が商品を買ってくれるのかどうかを、
事前にロジカルに予測しきることは不可能。



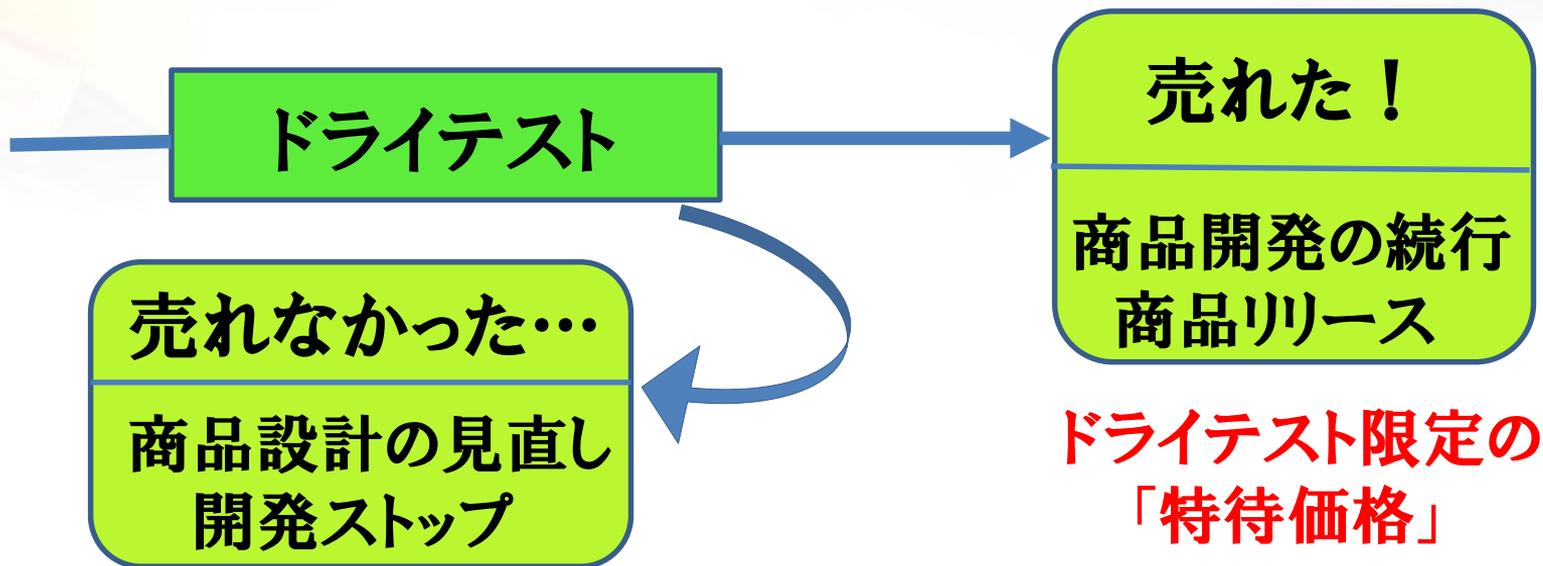
ニーズに沿って商品設計できていれば
あとは「添える」だけ

見込み客はあなたのことを
「自分の話に耳を傾けてくれる、理念を持って活動している
専門家」
として認識しているはず。

テストセールスで行うことは「商品を手渡すだけ」。



商品はテストセールスの結果を踏まえて完成させる





見込み客の姿は見えているか？

次にあなたがすべきこと

見込み客があなたの商品を購入してくれるように淡々と
セールスを実行！一点集中！

商品設計終了時点でも「売れるイメージ」が湧かないなら
集客やマーケティングの知識不足のせいではなく、
見込み客のリサーチ不足！



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！