



# 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】  
バックエンド商品設計 補講(3)  
見込み客を落とす「3つのストーリー」



## 個別チャットで見込み客に 「3つのストーリー」を語りかける

### ① 出会いのストーリー

出会いのストーリーを語ることで、見込み客はあなたとの出会いや、過ごした時間そのものに価値を感じて、その延長線上で、あなたが提案する商品にもまた特別な価値を感じてくれる。



個別チャットで見込み客に  
「3つのストーリー」を語りかける

## ② 見込み客とのストーリー

見込み客とのストーリーを語ることで、見込み客は  
自分自身のニーズや欲求を改めて思い出すとともに、  
あなたの提案に必然性が生まれる。





個別チャットで見込み客に  
「3つのストーリー」を語りかける

### ③ 商品開発ストーリー

目の前に差し出された商品の開発に見込み客自身が  
少なからず関わってきたのだと自覚した瞬間、  
見込み客にとってあなたの商品は特別なものになる。



## 見込み客は人生が変わるきっかけを待っている

見込み客をあなたのストーリーに巻き込んで登場させることで、見込み客の臨場感が高まり、あなたの差し出す商品に強烈な魅力を感じてくれる。すでに信頼関係がある見込み客には、シンプルでダイレクトな個別コミュニケーションが最も効果的。「私のため」の個別オファーこそが、混乱している現代人が最も求めているもの！



## 見込み客は人生が変わるきっかけを待っている

見込み客との個別対応は  
一人ひとりに合わせたセールスレターを言葉にして伝えることができる。

チャット・通話・対面…は、  
見込み客の悩みにピンポイントで道筋を示すことが可能。

WEBをひとつのツールと捉え、  
仕組みの中に、アナログ要素を取り入れよう！



## 修正を重ねて最短最速で売れる商品を完成させる

思うような成果が生み出せなかった時は  
ここに至るまでの過程を丁寧に振り返ろう！

- ・ 見込み客の心理と欲求を正しく把握できていなかったのでは？
- ・ 提案する商品の魅力が足りなかったのでは？
- ・ 見込み客との対話で信頼関係を構築できなかったのでは？





修正を重ねて最短最速で売れる商品を完成させる

**「成果の80%を改善する重要な20%」**  
**を修正して未来を変えよう！**



「選んだのは自分自身」  
決意をしたなら覚悟をもって！