



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②】
バックエンド商品設計(1)
リサーチ結果から「商品の輪郭」をつかむ



売れるキーワードに狙いを定める

見込み客が

- 最も魅力を感じるキーワード
- 最も関心が高いテーマ
- 頻繁に口にする単語

これらは、あなたが販売する商品の中心テーマになる可能性が最も高い。
その中から、**見込み客の中で「優先順位1位」のキーワードを選ぶ。**



ビジネスに慣れてきたら“あえて勝負”もあり

見込み客があなたの主張に
賛同してくれる勝算があるのならば、
たとえ優先順位1位でなくとも、
そのキーワードで勝負することは大いにあり！



向き合う姿勢を重ねて商品を作る

【補足】

- ・ あの人と言うなら買おう！
- ・ あの人が紹介するなら参加しよう！

向き合う姿勢を重ねて商品作りをしていくと、一定数の人たちが
「あなた > 商品」という図式になる。



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！