



# 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③】  
バックエンド商品設計(2)  
見込み客の購買心理を読み死角を打ち消す



## 見込み客の中にある矛盾までひっくるめて 商品設計に反映させる

- 見込み客が過去に  
実際に購入した商品、参加したスクール、コンサルティングサービスに  
一度フォーカスする。
- 見込み客をきちんと見つめて、彼らの中にある矛盾までひっくるめて、  
あなた自身の行動を決める。



**見込み客の中にある矛盾までひっくるめて  
商品設計に反映させる**

**見込み客の実際の行動や思考をベースとして  
あなたの商品アイデアを膨らませていくことで、  
商品は具体的な形になっていく。**



「選んだのは自分自身」  
決意をしたなら覚悟をもって！