

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⑤】

バックエンド商品設計(4)

商品に「あなた独自の価値」を吹き込む



**「なぜあなたから買う必要があるのか」
に徹底的にフォーカスする**

見込み客からすれば

「なぜあなたから買わなければならないのか？」

「他の人では駄目なのか？」

という疑問が頭の片隅にあると、

購買に踏み出す勇気がしぼんでしまう。



あなたの個性や魅力を商品の「形式」に活かそう！

見込み客から見たあなたの印象

「優しそう」
「話をきちんと聞いてくれそう」

「洗練されている」
「理知的」

「声が好き」

あなたのイメージにマッチした商品

「個別セッション」
「カウンセリング」
「コーチング」

「セミナー」
「動画講義」

「音声コンテンツの販売」



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！