



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⑨】
バックエンド商品設計(8)
ライバルを引き離す「3つの質問」



なぜ「私」が「今」「あなた」から
買わなければならないのか？

「なぜ、私は商品を買うべきなのですか？」

売れる商品の条件①

商品をひと目見た見込み客が、
その商品を購入した先にあるベネフィットや待ち受ける未来を
直観的に理解できること。



なぜ「私」が「今」「あなた」から
買わなければならないのか？

「なぜ、今買わなければいけないのですか？」

売れる商品の条件②

見込み客が

「今すぐ」買う理由、今買ったほうがよいと同意できる理由を
明示できること。



なぜ「私」が「今」「あなた」から
買わなければならないのか？

「なぜ、あなたから買わなくてはならないのですか？」

売れる商品の条件③

「他の誰でもなく、なぜあなたから買うべきなのか？」
という質問に答える商品にできないか、チェックする。



なぜ「私」が「今」「あなた」から
買わなければならないのか？

【補足】

購入を迷う見込み客には、「今買う理由」を用意して背中を押してあげよう！

- ・「期間」や「人数」に制限をかける。
- ・特典の増減によるPRを入れる。

※買いやすい「きっかけ」を限定性などのわかりやすいもので用意する。



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！