



自動で売れ続ける WEBの仕組み構築の手引き

Step③ あなた独自の成功パターンを活かして
仕組みを構築する





Step③ あなた独自の成功パターンを活かして
仕組みを構築する

【その③】

あなたのビジネスを「仕組み化」する
全体像の捉え方

仕組み化は「集客」「信頼関係構築」「販売」に分けて考える

出会い

【AIDMAの法則】

Attention (注意)

Interest (関心)

Desire (欲求)

Memory (記憶)

Action (行動)

購買

集客

教育

販売

.....
↓
オプトイン

.....
↓
アクセス

集客の代表的なツール

- WEB広告
- SNS (Facebook、Youtube 等)
- ブログ
- LP (ランディングページ)

教育の代表的なツール

- メールマガジン (ステップメール)
- セミナー (ウェビナー)
- 個別相談

販売の代表的なツール

- セールスレター
- セミナー (ウェビナー)
- 対面セールス



企画確定時点で商品を100%売れるようにするには？

売れるかどうかは仕組みで決まる部分が多い！

- ①複数人のリストオーナーを対象にインタビューを録る。
- ②録ったインタビューをもとに、動画や音声コンテンツを作成する。
- ③制作～販売準備までを整え、リストオーナーに告知を依頼する。
- ④リストオーナーの認知・実績・信頼の元、一定数の商品が売れる。



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！