

起業1ヶ月目の37歳ビジネス初心者でも 売上200万円を突破する 『商品提案書の設計図』



マーケティング・ヒーロー

山本 健太

2018.10

《はじめに》

この度は、「山本健太」のLINEに登録いただき、ありがとうございます。

URERU 高単価商品でスルッと売上を作る
マーケティング・ヒーローの山本健太です。

本書はLINEにご登録いただいた方へ無料配布している期間限定の特典となります。

起業 1 か月目の37歳ビジネス初心者でも
売上200万円を突破した商品提案書の設計図をシェアするので、
あなたの集客にお役立ていただければと思います。

目次

1. 何故、自信をもって高単価商品が売れなかったのか? 4
2. URERU 高単価商品の企画提案書の設計図..... 6
3. クロージングの流れ 9

1. 何故、自信をもって高単価商品が売れなかったのか？

もしかすると、あなたも自信をもって高単価商品を売ることができないと悩んでいませんか？

ぼくは起業した当初、高単価商品を自信をもって売ることができませんでした。

理由は、

1. 嫌われるかも
2. 断られるのがイヤ
3. 成果を出せなかったら・・・

といったものでした。

しかし、少しずつ売れるようになってきたら、今度なかなか高単価商品の成約ができないという悩みが出てきました。

そこで、コンサルを受けたり、勉強をしてある方法に行きつき、成約率を劇的に上げることに成功しました。

その方法が「商品企画書」です。

実は、商品企画書がなかったころ、高単価商品をセールスするとき、

お客さんには口頭で商品説明をしていました。

そうすると、毎回毎回、お客さんに話す内容が微妙に変わったり、提案内容がお客さん毎に変わったり、お客さんから逐一質問が入ってセールスが止まってしまうという状況だったのです。

今でこそ、これでは成約できないと分かるのですが、当時は何故？
と調べてばかりでした。

それが「商品企画書」を用意したおかげで、スムーズに提案ができるようになり、成約率も上がっていきました。

今では平均80%以上の成約率です（^^）

2. URERU 高単価商品の企画提案書の設計図

前置きが長くなりましたが、商品企画書の設計図をお届けします。
商品企画書には、書く順番があり、その順番通りに書くようにしてください。

1. タイトル

提案する人の名前を入れる

イメージしやすい画像・写真を入れる

2. 目的

商品の目的を説明する

3. ビフォア・アフター

悩みがどうなるのかを分かりやすく

ポイントを3つに絞ってかく

4. 壁

ビフォーからアフターに至る間にある壁を明記する

5. ビジネスモデル

お客さんに提案するビジネスモデル案

6. 実行プラン

どうやって目的を達成していくかを分かりやすく
チャートにする

7. 特典

商品購入特典

お客さんから「こんなサービスがあった方がいいなあ～」
と言われたことを特典にしておくとい

8. 得られるモノ

商品を購入することでお客さんが得られるモノ
5つ

9. これまでの成果

お客さんの声や推薦者の声

顔写真付き

お客さんに近い属性の人を入れておく

10. よくある質問

商品に対するよくある質問に加えて
お客様の断り文句を先回りして書いておく

11. 料金

商品の価格提示した後、理由を付けて値引きする
つまり、値引きした価格が本当に売りたい価格
値引きは2回が成約に繋がりやすい

3. クロージングの流れ

個別相談で企画提案書を見せて、クロージングをするわけですが、トークにも流れがあります。

最後に、簡単ではありますが、クロージングトークの流れもお伝えします。

1. アイスブレイク
2. 立場の再確認
3. 問題の明確化
4. 問題未解決の場合どうなるのか
5. 得たい未来の明確化
6. 企画書説明
7. 仮クロージング

(ア) もし、やるとしたら A、B どちらのプランですか？

(イ) もし、やるとしたら何月からがいいですか？

(ウ) 支払い方法は、銀行振り込みとクレジットカードのどちらがいいですか？

(エ) カードの場合、分割と一括どちらにされますか？

(オ) 毎月の支払はどれくらいなら大丈夫ですか？

このようにお客さんに選択をしてもらう

8. クロージング

9. 決めた理由を確認する

■まとめ

商品企画書があるだけで、バックエンド商品のセールスは格段にやりやすくなります。

もし、あなたがまだ商品企画書を作っていないならばすぐに作ってください。すでにお持ちで成約率に悩んでいるなら、本書でお伝えした順番に再構築してみてください。

■特典

最後に、本書をご覧いただいた方への特別オファーです。

あなたが、いつもお客さんから「高い」と言われて高単価商品がなかなか売れないと悩みを解消して、お客さんから「欲しい」と言って買ってもらえるようになりたいなら、ぼくに相談して解決してみませんか？

通常、1時間5万円（税別）で提供している個別コンサルティングを特別に90分5000円（税別）で提供させていただきます。

以下のLINEから『コンサル』とメッセージをお送りください

<https://line.me/R/ti/p/%40marketinghero>

《最後に》

本資料は著作権法で保護されている著作物です。

利用に関しては、以下の点にご注意下さい。

- 本資料の著作権は、山本健太に帰属します。
- 著作権者の許可を得ずに、本書の一部または全部を印刷媒体、画像媒体、インターネット媒体、講演会等に、複製、転載、加工、転売する事を禁じます。
- 本資料の内容を実行して、予期せぬ損害が発生した場合、著作者がその結果に対して責任を負うものではありません
- 上記に違反した場合、法的措置を執る場合がありますのでご注意ください。