

Day2

ChatGPT を使って
売れるファネルを構築

フロントエンド商品を作る

新

7日間でChatGPT
マスターM 全7回



起業家必須!

集客導線構築

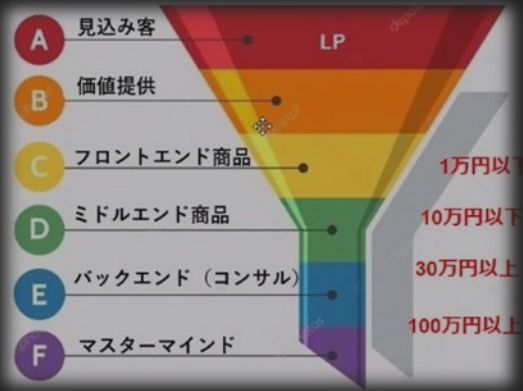
SEO記事

SNS集客

コンテンツ作成



ファネル 構築手順



- ①バックエンド商品の大枠を決める
- ②見込み客の悩みリサーチ
- ③フロントエンド商品作成
- ④リーdmグネット作成
- ⑤アップセル商品作成
- ⑥リーdmグネット本文を作る
- ⑦LPコピー作成
- ⑧フロントエンド商品V S L作成
- ⑨アップセル商品V S L作成
- ⑩デジタル商品作成

Day2 ChatGPT を使って売れるファネルを構築

- ①バックエンド商品の大枠を決める
- ②見込み客の悩みリサーチ
- ③フロントエンド商品作成
- ④リードマグネット作成

AI
artificial intelligence
2022 - 2023



ビジネス の原則

ビジネスが

成功するかしないかは

見込み客が**欲しい**かどうか

ビジネス の原則

ビジネスが

成功するかしないかは

見込み客が欲しいかどうか？



見込み客は

自分の問題が解決できるのか？

にしか**興味**はない

ビジネス の原則

マーケットとは



ある種の悩みや、解決したい事を
抱えている人の集まり

ビジネス の原則

Day1事前課題

パートで
勤労するのか明確にする

ファネル 構築手順

①

バックエンド商品の
大枠を決める

①あなたが参入するマーケットを決める

事前課題

わたしは [悩みA: ○○という問題]を
解決したい

[ターゲットA: ○○な人]に

[商品/サービスA:XXX]を販売します。

ファネルとは

あなたのことを知らない人

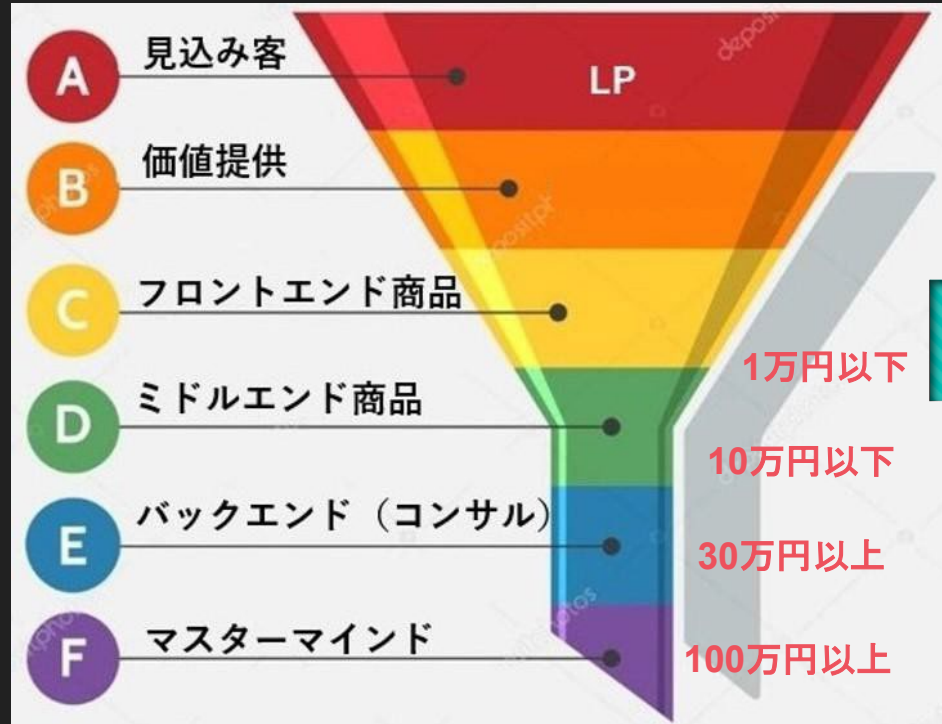


あなたの商品やサービスなら
問題が解決できると思ってもらおう**プロセス**

価値の階段



ファネル とは何か？



売上

どんなファネルを
作るべきか？



商品には2つの種類がある

集客用商品

お試し商品

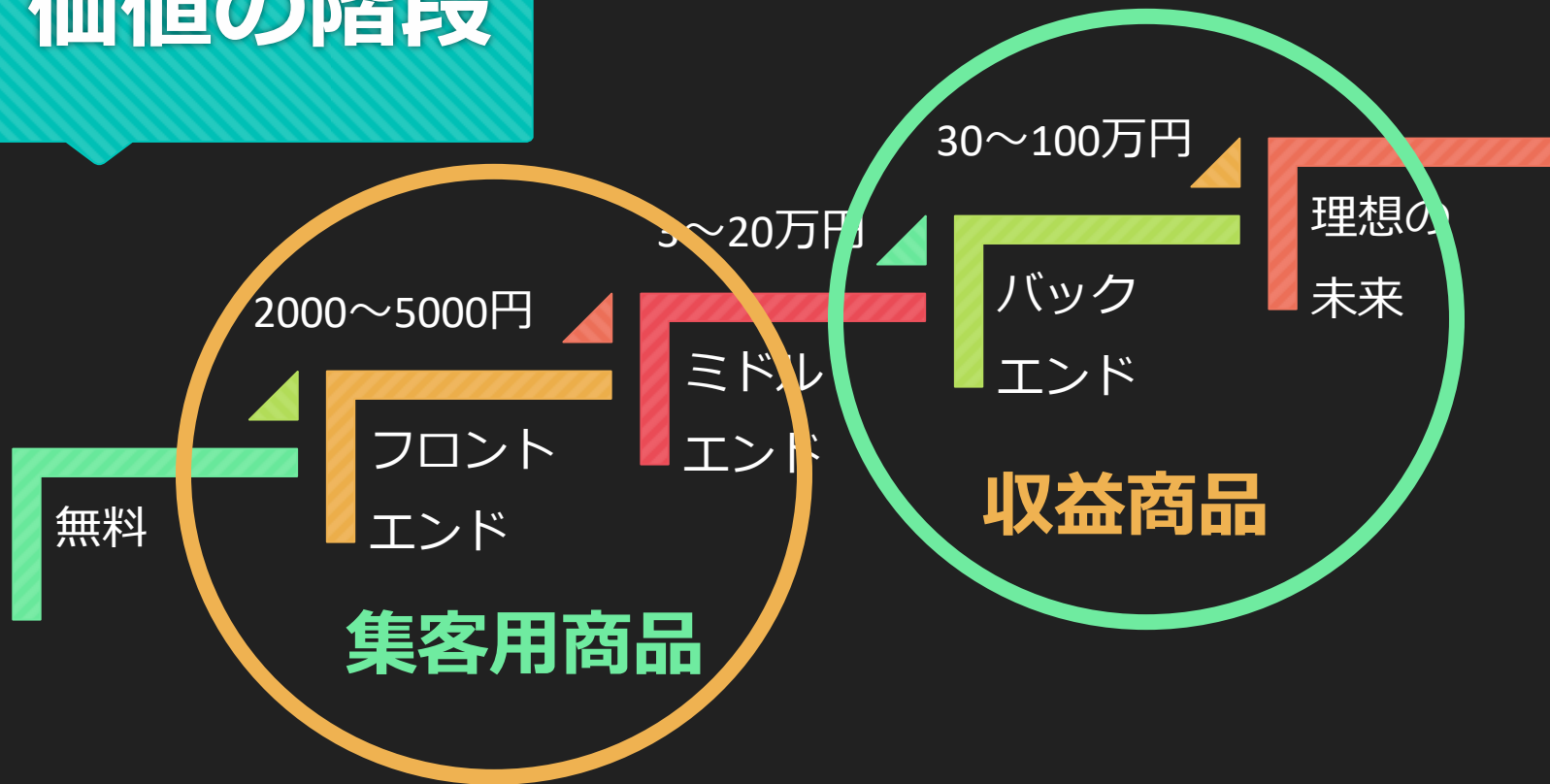
フロントエンド商品

収益用商品

メイン商品

バックエンド商品

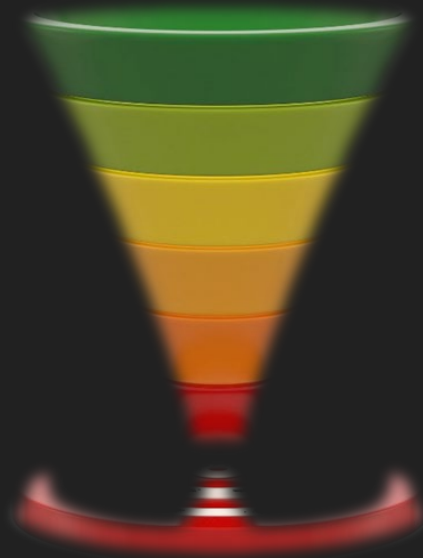
価値の階段



最終的に

バックエンド商品が売れる

仕組みファネルを作るべき



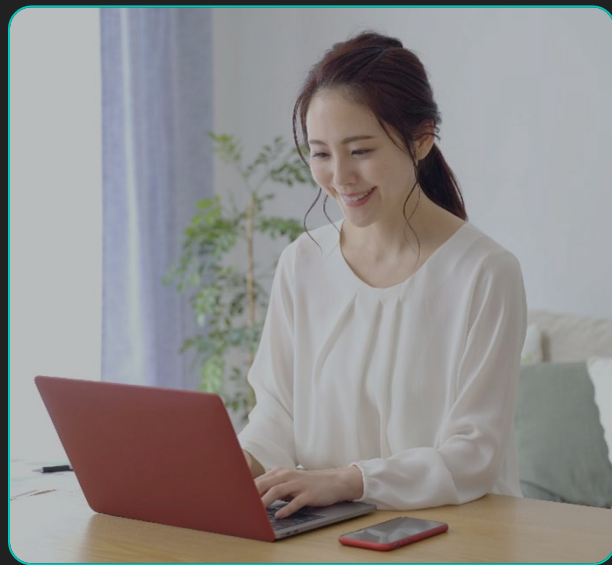
ファネル 構築手順

①

バックエンド商品の
大枠を決める

商品には4つのタイプがある

- 人的距離が近いほど
⇒ 価値が高い
- 高単価で販売できる



4つの商品タイプ

人的負荷 **低い**
価格帯 **MAX10万**
FE~MID商品

人的負荷 **低い**
価格 **月1,000円~5万円**
経済的安定
FE~MID商品



人的負荷 **高い**
価格帯 **30万~400万円**
最も稼げる
バックエンド商品

人的負荷 **高い**
価格帯 **30万~200万円**
短期間に効率よく稼げる
MD~
バックエンド商品

A person's hands are shown typing on a laptop keyboard. The laptop screen displays a video conference with four participants: a man in a suit, a woman in a dark top, a woman in a white shirt, and another woman in a white shirt. The background is a blurred office setting.

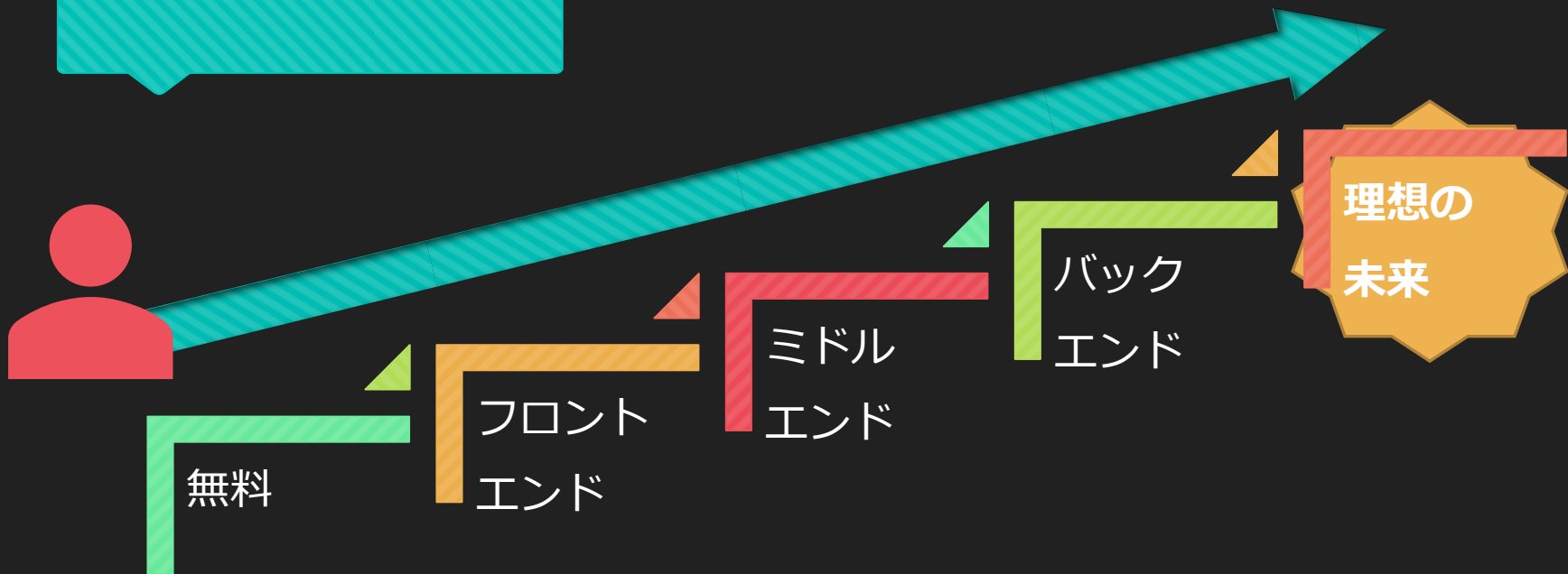
バックエンド商品は
あたがMAXで提供できる
ものにするべき

バックエンド商品は
あなたがMAXで提供できるもの



見込み客の問題が完全に解決して
理想の未来を手に入れることができる
商品/サービスを設計する

価値の階段



バックエンド商品の大枠を決めましょう

ターゲット

どんな人の

悩み・課題

どんな悩みを

メソッド

どういうやり方
で(期間、回数)

ベネフィット

どんな未来へ連
れていくのか

バックエンド商品 価格の決め方

バックエンド商品の価格の決め方

- ① 10倍ビジネスモデルで決める
- ② ライバルの価格帯で決める
- ③ 集客&デリバリーコストから決める

①×10 ビジネスモデル

3千⇒3万⇒30万

1万⇒10万⇒100万

どんなジャンルでも
大体あてはまる数値

フロントエンド **IN**
5000円：100人

ミドルエンド **UP**
5万円：10人

バック
エンド **MAX**
50万円：1人

①×10 ビジネスモデル

売上：50万

売上：50万

売上：50万

10%

10%

フロントエンド

5000円：100人

IN

ミドルエンド

5万円：10人

UP

バック

エンド

50万円：1人

MAX

②ライバルリサーチで決める

- 強いライバルと同価格では負ける可能性がある
ビジネススタート時は、少しだけ安い価格帯で
- 売れ始めたら価格を上げていく
- 【差別化ポイント】が強く打ち出せるなら
同価格帯もあり

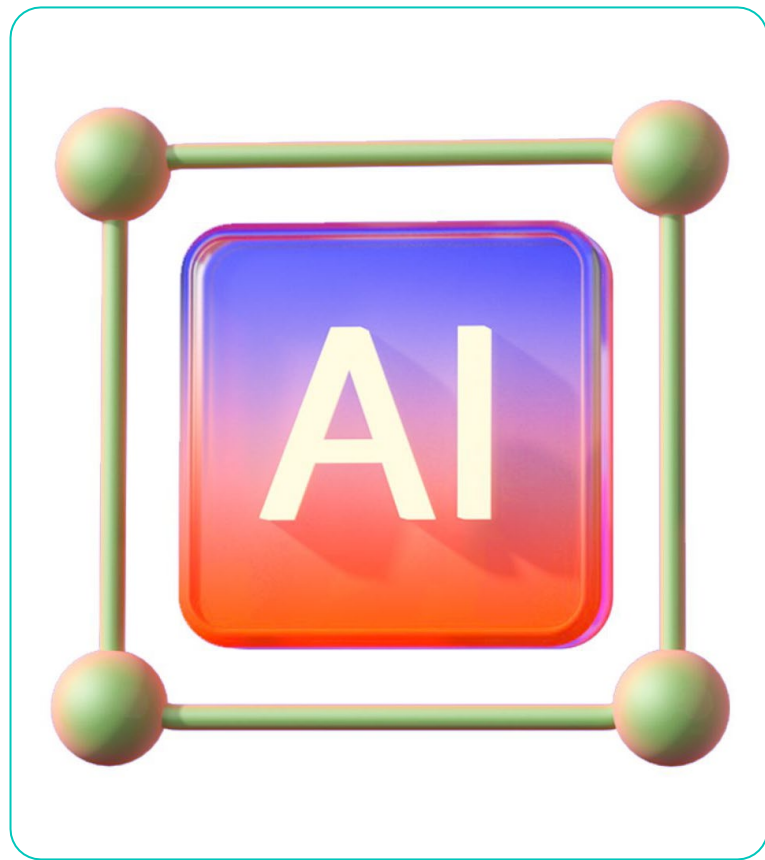
バックエンド商品の
価格と期間を仮決め

○ワークブック

現状での価格と
期間を決める



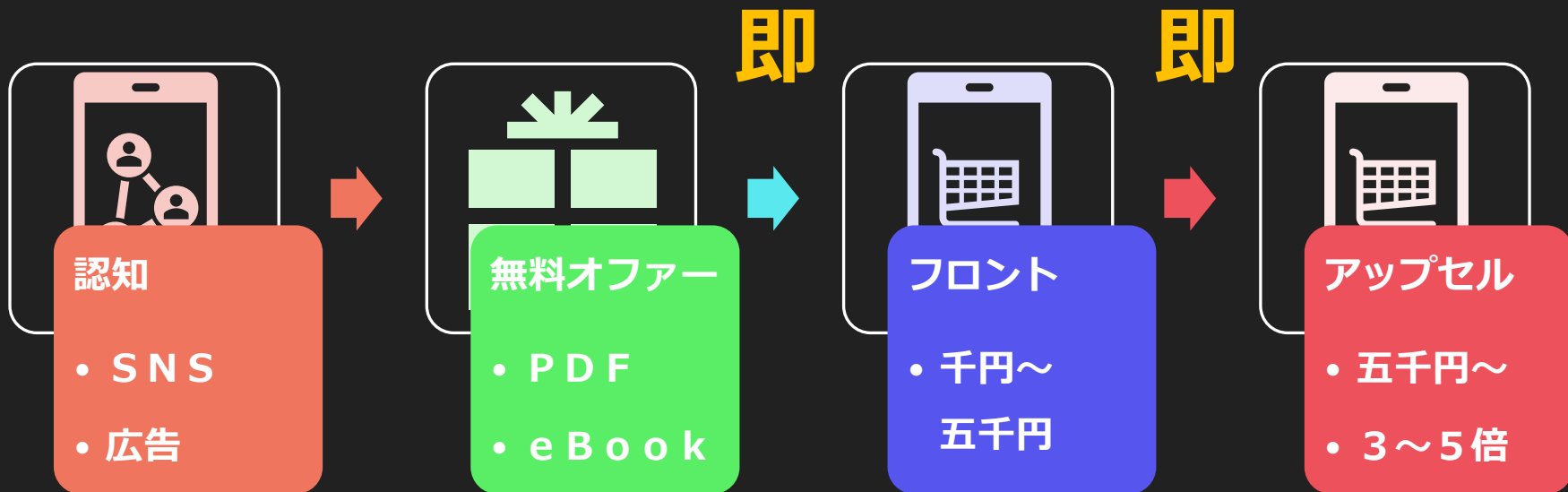
ファネ ル構築



バックエンド商品を

購入したくなる人を集めるために
集客ファネルを構築する

広告費回収型セールスファネル とリップワイヤーファネルの基本形



ビジネスの大原則

見込み客は

自分の悩みが**解決する**と思うから

購入する

ビジネスの大原則

見込み客の悩みを
まずリサーチする

ファネルは悩みのリサーチから始める

ざっくりと見込み客といっても

さまざまな悩みがある

それをまずリサーチする

ファネルは悩みのリサーチから始める

プロンプト

あなたは実績のあるビジネスコンサルタントとして
回答してください

私は[悩みA]を解決したい[ターゲットA]の人のための
[商品サービスA]を販売しています

見込み客の悩みや課題を 20 個ピックアップして下さい

プロンプトの基本形式

役割の定義は
チャットの初回だけでOK



- ChatGPTの役割を定義する

- 前提条件を明確化する

- 知りたい答えを明確化する

- 答えを制限する

- あなたは〇〇のプロとして回答してください

- 私は、不動産投資で稼ぎたいサラリーマンのためのコンサルティングを販売しています

- 不動産投資をしたい人の悩みや課題は何ですか

- 20個上げて下さい

様々な悩みの中から一個をピックアップ
それを解決するフロントエンド商品を作る

フロントエンド商品VSバックエンド商品

一つの悩みを
解決する
最初のステップ

見込み客の悩みを
全て解決
理想の未来に連れて
いくサービス

フロントエンド商品で解決する悩みを選ぶ

プロ
ンプ
ト

私は「悩みA」を解決するフロントエンド商品を考えています。

具体的内容と、価格帯、商品のネーミングのアイデアを3つ考えてください。

価格帯は1万円以下の、売り切り型商品で考えてください。

フロントエンド商品で解決する悩みを選ぶ

商品化するアイデアを決定

プ

私は

価格帯、品のネーミングの
アイデアを3つ考えてください。

ト

価格帯は1万円以下の、売り切り型商品で考えて下さい。

フロントエンド商品の構成を作る

プロンプト

「商品アイデアA」を
具体的に商品化したい。

商品の構成(ステップ化) と各ステップで
教えるべき具体的内容を教えてください。

フロントエンド商品の内容を決定

回答を**編集**して

あなたが作れる商品を作りましょう

ChatGPTはあくまでも**アシスタント**

ChatGPTにアイデアを考えてもらい リードマグネットを作る

プロンプト

「フロントエンド商品A」に興味をもつであろう人を集めるためのリードマグネット(無料オファー)を考えたい

アイデアを20個出してください。

リードマグネットを作る

プロンプト

リードマグネットの

「フロン

集める

アイテ

リードマグネットの
アイデアを決定

(プロンプター)を考えたい

アイデアを20個出してください。

リーDMAグネットの具体的内容

プロンプト

「リーDMAグネットアイデア A」の
章立てと

各章の具体的内容を考えて下さい。

リードマグネットの本文を書かせる GPT 4 を使います

プロンプト

あなたは優秀なWebライターとして回答してください。

このリードマグネットの 第〇章の本文を、

初心者にもわかりやすく、具体例を入れた形で書いてください。

トータル5000文字ぐらいの文章

文体は固すぎず、しかし誠実な文体でお願いします。

「第〇章 内容」

リードマグネットの本文

回答は

Wordなどに各章ごとに貼り付けて

必要であれば**編集の上**原稿にする