

Day 4

売れる
バックエンド
商品作成

Day
1～3

ChatGPT で売れるファネルを構築

- ・バックエンド商品大枠決め
- ・フロントエンド商品作成
- ・リードマグネットの作成
- ・LPの作成
- ・フロントエンド商品VSLの作成
- ・アップセル商品を決める
- ・アップセル商品のVSLを作製



Day
4・5

バックエンド商品が売れる仕組み化 ChatGPTで情報発信のベース作り

売れるバックエンドを作る

断れないオファーの作り方

個別相談の企画を決める

情報発信のベースをつくる

SEO対策記事の作り方



Day 6 ChatGPT で売れる広告クリエイティブ &ターゲティングの設定 NEXT STEP

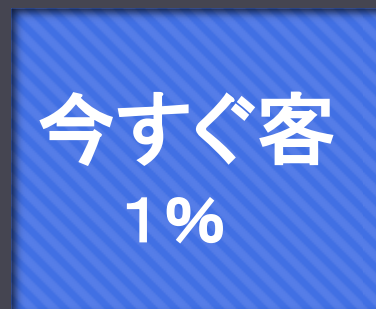
- ・ 広告文の作り方
- ・ 見出し文の作り方
- ・ 画像のアイデア
- ・ 動画のアイデア
- ・ 動画のスク립ト
- ・ 広告ターゲティングの設定方法
- ・ Next Step



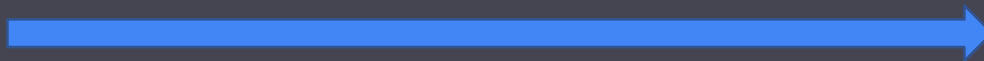
集客の本質

見込み客 4つのタイプ

欲求



低



必要性

見込み客 4つのタイプ

欲求

そのうち客

9.5%

今すぐ解決したいと思っていない

今すぐ客

1%

まだまだ客

80%

問題をちゃんと認識していない。

お悩み客

9.5%

解決策が分からない

低

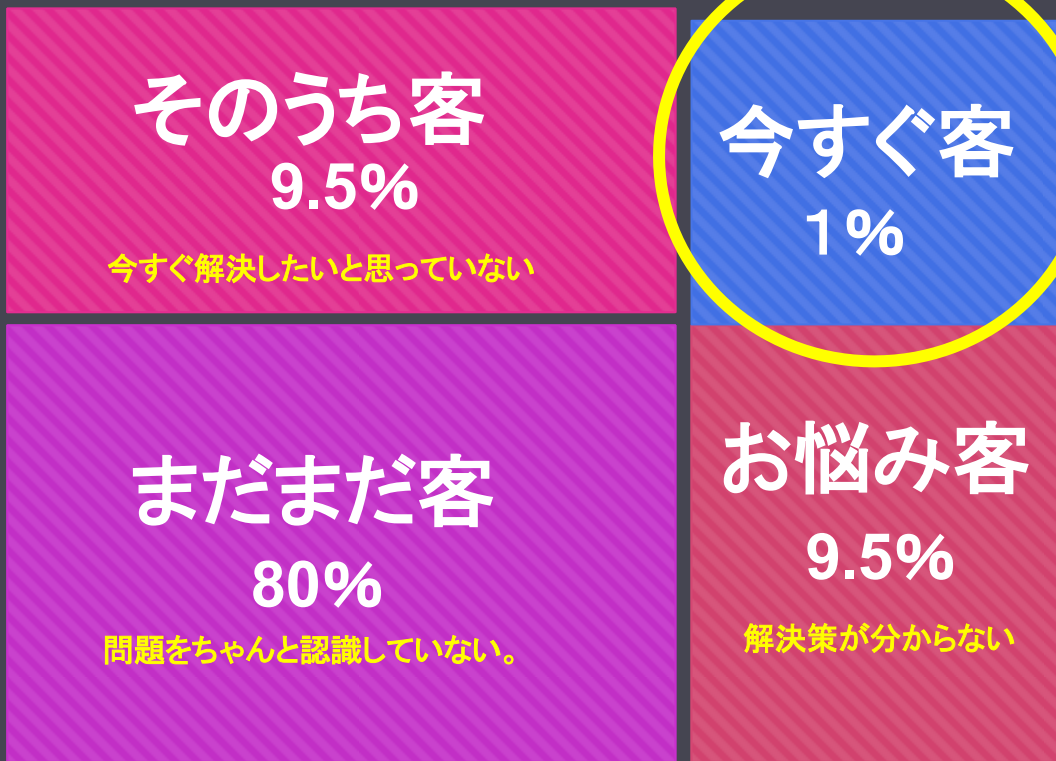
必要性

見込み客 4つのタイプ

欲求



低

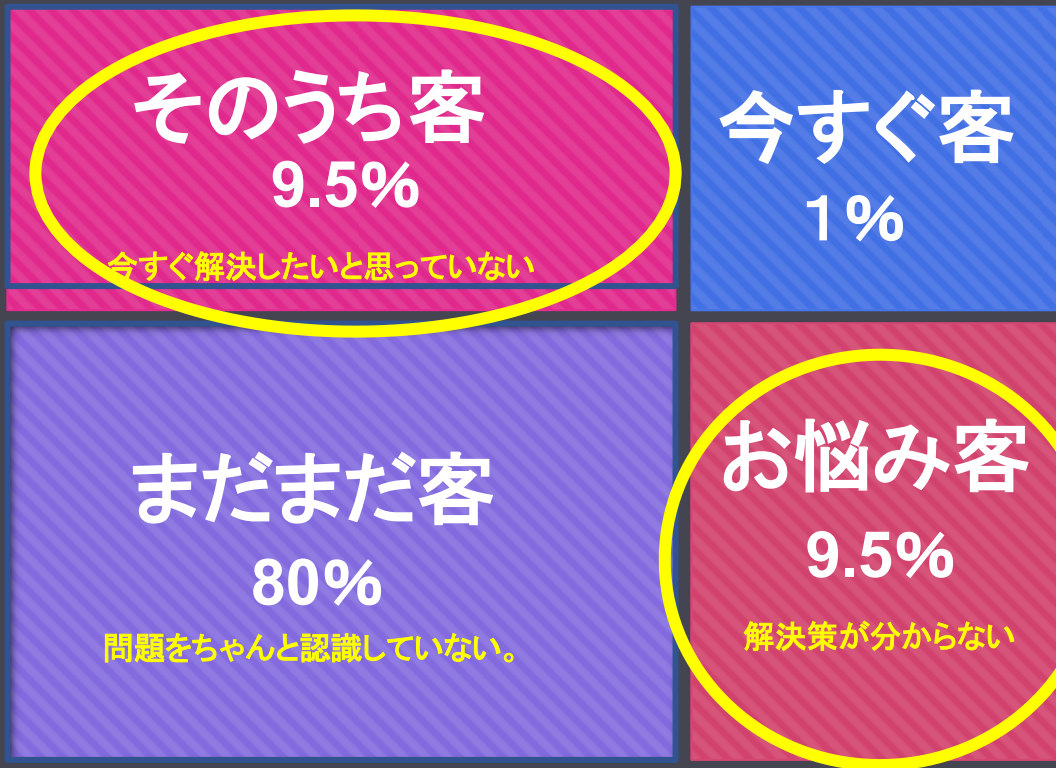


必要性

集客出来ない人は
100人中 1人を
集めようとする

見込み客 4つのタイプ

欲求



集客出来ない人は

100人中 1人を集めようとする

まあまあ

集客出来ている人は

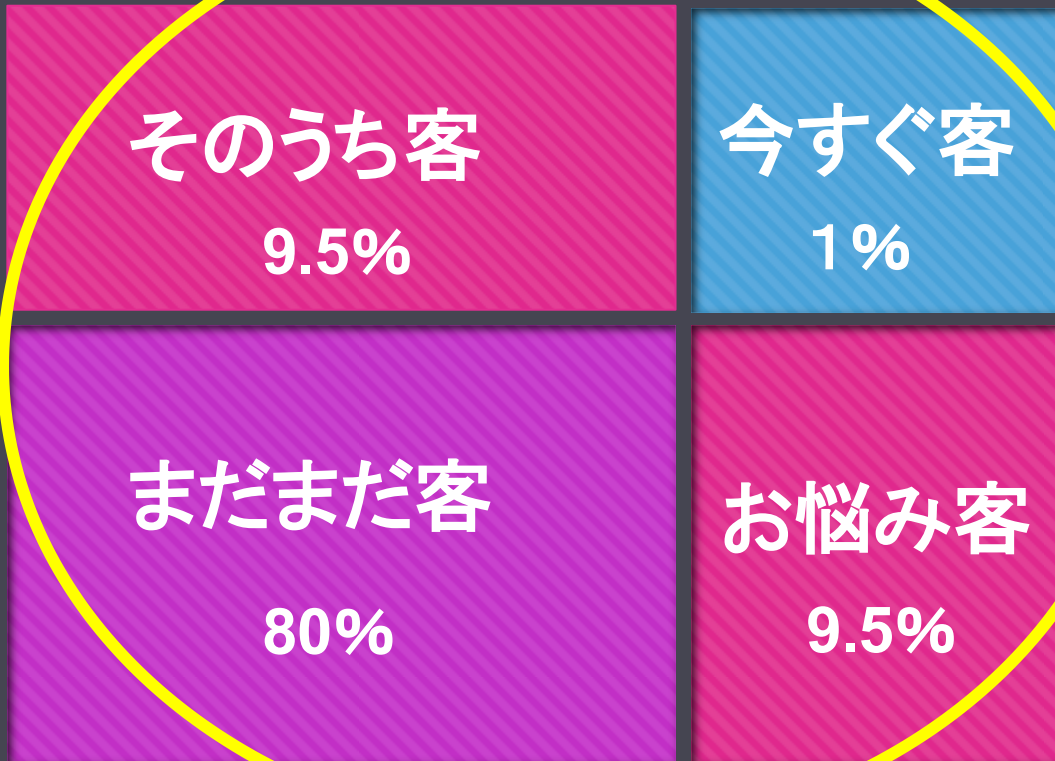
100人中 20人を
集めようとする

低

必要性

見込み客 4つのタイプ

欲求



集客出来ない人は

100人中 1人を追い求める

集客出来ている人は

100人中 100人が対象

顧客教育のプロセス
をもっている

低

必要性

Day4 集客ファネルは作れた

リストがたまり始めます

次にするべきは

リストに対して

バックエンド商品をプレゼン

商品売る事

リストに対して
バックエンド商品を売る
3つの方法

リストに対して バックエンド商品を売る3つの方法

- ① 個別相談に誘導しバックエンド商品をオファー
- ② Webセミナーを開催しバックエンド商品をオファー
- ③ ライブチャレンジを開催しバックエンド商品をオファー

① 個別相談に誘導

メールで個別相談を募集

最もシンプルで確実

① 個別相談に誘導

個別相談を募集

```
graph TD; A[個別相談を募集] --> B[といっても人は来ない]; B --> C[企画性が必要];
```

といっても人は来ない

企画性が必要

① 個別相談に誘導

企画性が必要

「あなたが悩んでいる〇〇を解決するための個別相談を開催します。」

「あなたと一緒に〇〇の解決策を見つけましょう。」

個別相談の企画を作る

プロンプト

あなたは有名な
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]をかかえている【ターゲット】をサポートする[バックエンド商品]を販売しています。
見込み客を個別相談に誘導して バックエンド商品をオファーしたい。
見込み客が悩んでいる問題で、個別相談で解決できる企画を10個考えて下さい。

売れる バックエンド商品を作る

高額商品を販売するときは

断れないオファーを
作る必要がある

顧客が購買する絶対心理

商品の
価値

>

商品の
価格



顧客が購買する絶対心理

商品の価値

とは…

ひとりひとり感じ方が違う**心理的なもの**

また条件によっても感じ方が変わる

顧客が購買する絶対心理

例えば

年間 300万円のコンサルフィー

顧客が購買する絶対心理

300万でも安い！

になったら

顧客が購買する絶対心理

価格に対する価値観は
人によっても違う
条件によって変わってくる

顧客が購買する絶対心理

商品の
価値

>

商品の
価格



商品の価値

販売価格の3～5倍の価値があると感じると

価値

30万円



価格

10万円

買わないと**損**という心境に

価値

30万円



価格

10万円

商品の価値が
販売価格の**3~5倍**の
価値があると感じると
買わないと**損**をする
という心境になる

断れない
オファーの
作り方

断れないオファーをつくる

個別相談会開催～バックエンド販売

9つの要素

事前に準備の必要有り

9つの要素

①大胆な約束

②商品の
ネーミング

③買わない理由

9つの要素

④特徴とベネフィット

⑤価格設定

⑥特典

9つの要素

⑦保証

⑧今すぐ行動
すべき理由

⑨支払い方法

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

9つの要素

①大胆な約束

人は自分の変化を買う

明確な大きな変化が得られると言う必要がる

個別相談会開催～バックエンド販売

①大胆な約束 **人は自分の変化を買う**
明確な大きな変化が得られるという必要がある

WHO: 誰が
何に悩んでいる人が



HOW: どうやって
メソッド



WHAT: 何を得るのか?
欲しい結果
理想の未来

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

②魅力的な商品/サービスのネーミング

魅力的な商品名は大事

- 大胆な約束
- 彼らが欲しい**変化**がわかる
- 何なのかすぐに伝わるネーミングが必要

9
つ
の
要
素

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

②魅力的な商品/サービスの**ネーミング**

あなたは有名なビジネスコンサルタントとして
回答してください。

私は [ターゲット] の悩みを解消し [理想の未来] へ導く
[商品/サービス]を販売しています。

商品名のアイデアを大胆な約束を入れて
5個考えてください。

プロ
ン
プ
ト

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

プロンプト

③ -1 買わない理由を消す

クライアントがわたしの [バックエンド商品] を買わない場合の理由を10個上げてください。

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

プロンプト

③ -2 買わない理由を消す

[買わない理由A] を消すために
クライアントに言うべき
説得力のある[買うべき理由]は
何がありますか？

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

9つの要素

③ 買わない理由を消す

よくある買わない理由⇒お金がない

自信がない、時間がない、信用できない

今は必要ない、リスクが大きい

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

特徴とは：その商品とは何なのか？
他と比べてどう違うかを説明すること

購入すると、どんな良い事が得られるのか？
説明するのが⇒**ベネフィット**

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

特徴から生まれる良い事



ベネフィット

9
つ
の
要
素

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

特徴

高容量ハードディスク

ベネフィット

⇒ 多数の曲を保存できる

9つの要素



バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要



特徴

高性能のケーブル

長時間バッテリー

高性能イヤホン

ベネフィット

⇒すぐにCDから曲を移せる

⇒外出先でも聞ける

⇒外出先でも良い音できける

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

**1000曲を
ポケットに**



ベネフィット
↓ ↓
キャッチコピー

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

9つの要素

iPhone 14 Pro



Proのバッテリーは
一日中、フル稼働。

iPhone 14 Pro Maxで
最大29時間
のビデオ再生¹

iPhone 14 Proで
最大23時間
のビデオ再生¹

特徴：スペック

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

特徴：スペック

iPhone 14 Pro



Proのバッテリーは
一日中、フル稼働。

iPhone 14 Pro Maxで
最大29時間
のビデオ再生¹

iPhone 14 Proで
最大23時間
のビデオ再生¹

ベネフィット

iPhone14 Proのバッテリーは一日中フル稼働することができます。これにより、ユーザーは長時間の外出や旅行などでも、安心してiPhoneを使用することができます。また、急な外出や出張などでも、バッテリーが切れる心配がないため、ユーザーはストレスなくiPhoneを使用することができます。

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

特徴：スペック

iPhone14 Proのカメラ性能は、メインカメラが4800万画素になり、超広角レンズが1200万画素になりました。これにより、美しい写真や動画を撮影することができます。また、手ぶれ補正には第2世代のセンサーシフト光学式が採用されています。

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

ベネフィット

iPhoneには独自の編集ツールやアプリが搭載されており、写真やビデオをさらに魅力的に仕上げることができます。思い出に残る瞬間や創造的な表現を求める方にとって、iPhoneのカメラは一歩先を行くための強力なツールです。一瞬を永遠に刻み、自分の物語を美しく表現するために、iPhoneのカメラ機能を活用しましょう。

iPhone 14 Pro

Proのビデオ

何を撮っても
映画になる。

9つの要素

特徴：スペック



ベネフィット



キャッチコピー

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

9つの要素

特徴をベネフィットに変える

特徴〇〇があるので

あなたは□□□できる

△△△が手に入る etc...

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

④ 特徴とベネフィットを両方述べる必要

9 つ の 要 素

あなたの商品やサービスの特徴を挙げて
ベネフィットに**転換**して下さい

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

9つの要素

⑤ 価格設定

値決めこそが、**経営判断**

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

9 つ の 要 素

値決めの考え方

×10ファネルで考える

×10 ビジネスモデル

3千⇒3万⇒30万

1万⇒10万⇒100万

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

×10 ビジネスモデル

売上：50万

売上：50万

売上：50万

フロントエンド

IN

5000円：100人

10
%

ミドルエンド

UP

5万円：10人

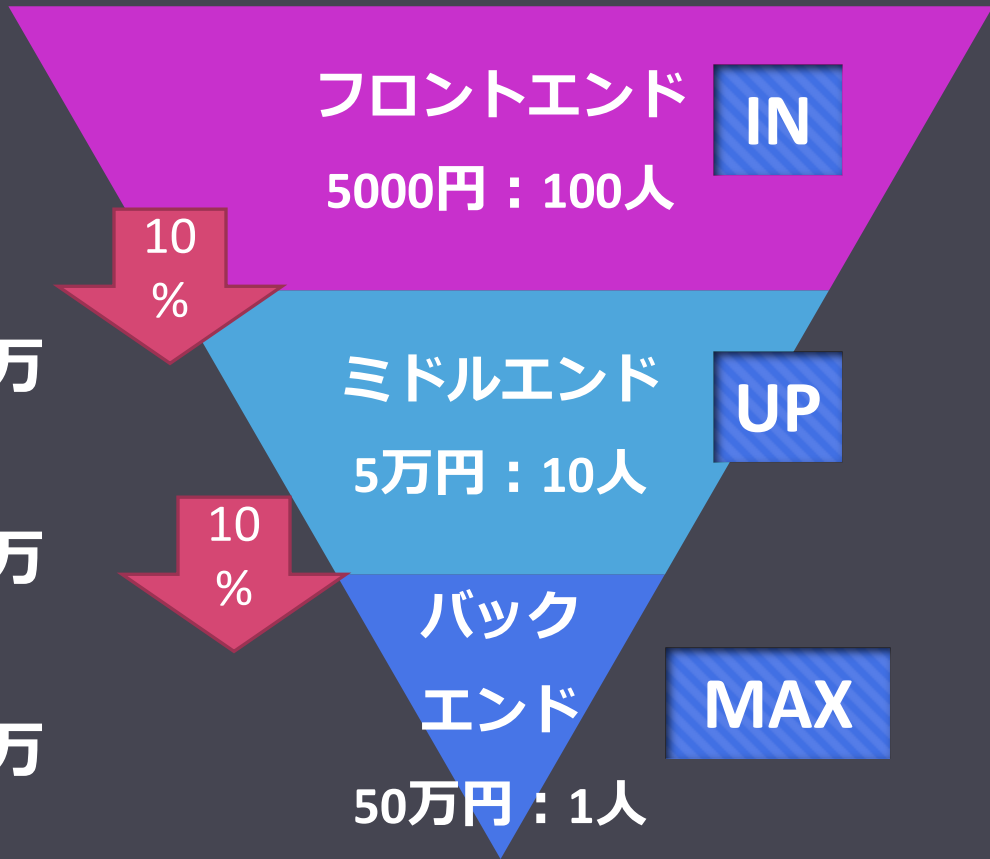
10
%

バック

エンド

MAX

50万円：1人



バックエンド商品を売るオファー9つの要素

9つの要素

値決めの考え方

×10ファネルで考える

フロントエンド商品が
いくらで売れるマーケットかを
考えて決める

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

9つの要素

値決めの考え方
×10ファネルで考える

サポート期間が**長い方**が
高額化はできる

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

9つの要素

⑥特典

価値を**より高める**ために必要

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

⑥特典

【価値を高める特典】

- より早く成果を出せるもの
- より簡単にできるようになるもの
- 買わない理由を消すのものがよい

以前有料で販売していたコースなどでも OK

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

⑥特典

プロンプト

私は[ターゲットA]のために
[メソッド+ベネフィット]という
バックエンド商品を買っています。
このバックエンド商品に対する特典は
何がよいでしょうか？
アイデアを10個考えて下さい。

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

⑦ 保証

- 返金保証
- 成果保証
- 無料お試し期間

購入のハードルを下げ
売りがやすくなるが経営判断

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

⑧今すぐ行動するべき理由

- 緊急性
- 希少性
- 限定性

なくなるものが必要
特別特典・即決価格・先着特典

9
つ
の
要
素

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

9つの要素

⑨ 支払い方法を明示

- 決済方法
(カード・銀行振込)
- 分割支払いは可能か

バックエンド商品を売るオファー9つの要素

- 以上をまとめて

『**断れないオファー**』を作しましょう

- しっかりと用意できれば

バックエンド商品が**売れます**