

たった3時間で「差別化」に勝ちぬく【商材開発セミナー】

はじめに。

一生「商品開発・企画」に困らなくなる。売れる商品をうみ出すためのノウハウはあります。実践とともにたった3時間で身につけて下さい。

- ⇒ ビジネスにおいて「肝」の商品開発が「つらい」ということは
- ⇒ 「ビジネス・商売」そのものがつらい、ということ、
- ⇒ 「ビジネス・商売」がつらいということは起業家・事業家にとって

人生がつらい

■ 差別化？は本当に必要か？

■ ワーク 商品開発ができない人

⇒ 悩み ⇒ 行動する ⇒ 壁 ⇒ 困る ⇒ 結果を出す
・悩み

心の中の悩み

実際の行動で突破できない悩み

・行動

望むような結果への細分化ができないので行動できない

初めての道のりなのですべてが手探り・・・行動が遅くなる

・壁

行動してみると壁が立ちはだかり続ける

・ 困る、、どうしたらいいのか ⇒ 悩み

⇒ 結果（商品開発）にたどり着かない

小さな壁が無数にある、細かい、

到達するまでにどのような過程？どんな行動？何で困る？

【ワーク】 考え方の補助

★実際のワーク

悩みを出す ⇒ 細分化する ⇒ 対象が複数含まれていないか？
⇒ 順番に並べる ⇒ いくつかの☆に分けてみる

● ワークの補足

いくつかの☆とは・・・・・・・・

■ マイナス ⇒ 0

■ 0 ⇒ プラス

■ プラス ⇒ ++ /

人はなぜ商品を買うのか？

★実際のワーク

～を解決したいから ⇒ 商品・商材 関係ない

しかし、あなたには 「商品開発の解決策はない」 = 売ってはいけない

● ワークの補足～売る資格とは

書けない ⇒ 資格がない

解決策が提示できない ⇒ 資格がない

=やりたい分野で知識・ノウハウ・スキル・経験がない

=やりたくない分野で知識・ノウハウ・スキル・経験がある

★実際のワーク

たどり着くための解決策がもしある=あなたがエキスパートだとしたら

商賣とは？ ⇒ 役に立つ/喜ばれる

あるとして・・・・・・・・「お客さんのあなた」に、「解決提供者のあなた」は何を？

● ワークの補足 ～ セールスレターの構造を見る

多くの人が抱える問題・悩みを指摘する

それが拡大したらどうなるか？

効果的な解決策を提案する

購入するあらゆる理由（メリット・ベネフィット・アドバンテージ）を述べる

動機づけてクロージングする

● 補足 2 ～ バリエーションを知る・考える

ワインを売った ⇒ リストが集まった ⇒

※エキスパートとは？ 自分がその分野で専門家になる・専門家を見つける

⇒ 一つの商材では解決できない。

「ワインのエキスパートになった」としたら

1. セミナー/講演/書籍/電話コーチやスカイプ/映像・音声の教材/ニュースレター/ソフトウェア
コンサルティング/企業研修など/コラムなど定期掲載/製品/ASP
2. 一般化した、コンサルティング/講演/トレーニング/モチベーション
3. リストへの広告/JV/他の商品の紹介

もし、あなたなら、何があったら欲しい = もっと欲しいですか？

例えば仕事術

本（小冊子や無料の情報）が気に入れば

ビデオ（映像）でも欲しがる

製品でも欲しがる

セミナーも欲しがる

より濃い情報・教材・レッスン・トレーニングも欲しがる

～ すべてが欲しくなる。

擬似的に、お客さんの行動・気持ちの流れに沿った商品、バリエーションを考えてみる。

価格も決めてみる。どうやって売るかも決めて見る。売り方も考えてみる。

チラシなど販促物も考えてみる。⇒