

Create
More Value

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

スキルマスター ブートキャンプ

ーゼロから**最短3ヶ月**でー
実践レベルのビジネス習得する

第1話 part1

知識を
現実の成果に
変えていく。

IDEAS
PLAN
ACTION
RESULT
FREEDOM

SKILLS THAT CREATE MORE VALUE

01

スキルマスタートートキャンプとは？

目的

ゼロから**最短3ヶ月**で
実践レベルのビジネススキルを習得する。

ゼロから



ゼロから
スキルを
習得したい人

対象は、

&

経験者



すでにある程度
経験がある人

単に知識を学ぶのではなく、

実践で使えるレベルまで
身につけることを目指す。

KNOWLEDGE

知識を学ぶ

PRACTICE

実践で使える

個人ビジネスで身につける「3つのスキル」

個人のビジネスにおいて、
最もレバレッジが効き、現金に直結しやすいのが、

1



作る

価値ある商品・サービスや
コンテンツを生み出す

2



伝える

価値や想いを、魅力的な言葉や
ストーリーで相手に伝える

3



届ける

必要な人にしっかり届け、
行動・購入につなげる



この3つのスキル。
この3つを身につけることが、
スキルマスターブートキャンプの核心。

「作る」スキルとは？

「作る」とは、



コンテンツメイキング

価値あるコンテンツを
ゼロから生み出す



コンセプト構築

誰に・何を・どのように
伝えるかを設計する



システムデザイン

仕組みや流れを設計し、
再現性のある形にする



企画

アイデアをビジネスに
落とし込む



構成

伝わるストーリーや
流れを組み立てる



骨組みづくり

全体の土台・枠組みを
つくる

など。

そして「コンテンツ」は、

音声・動画・文章だけではない。



音声



動画



文章

体験ツアーやアクティビティなども
コンテンツに含まれる。



体験ツアー



アクティビティ



ワークショップ



イベント・セミナー



「作る」スキルは、ビジネスのすべての土台となる**最重要スキル**。

04

「作る」はビジネスの根幹

「作る」には、

企画構成力・骨組み構成力

が必要になる。

そして、



自分の
得意分野



知識



経験



企画力

などによって、

自分で作る



自分の強みを活かし、
自分のスタイルで形にする。

他人に委託する



信頼できるプロに任せ、
時間とエネルギーを最適化。



企画



設計



アイデア



構成



コンテンツ

「作る」は、ビジネスの根幹となる
非常に重要なスキル。

「伝える」スキルとは？

「伝える」には、



セールス

価値を理解し、
行動につなげる力



コピーライティング

心を動かす言葉で、
価値を届ける力



パブリックスピーチング

伝えたい想いを、
魅力的に伝える力
などが
含まれる。



VALUE



VISION



SOLUTION



どれほど素晴らしい企画や商品・サービスでも、
その価値を言葉で伝えられなければ意味がない。

06

価値を「お客様の言葉」に変換する

必要なのは、

お客様が価値を感じられる言葉で
魅力を言語化すること。

そのためには、



お客様の声を聞く
本音や悩み、期待を
正しく理解する



外部から言葉を集める
口コミ・レビュー・SNS・
事例などを収集する



リサーチする
市場・競合・トレンドを
調べて分析する

ことが必要になる。

そして、

お客様の興味・関心を引くために、

「フック」
をかける。

こんな悩みを
解決したい！

これが
知りたかった！

そうそう！
それが欲しかった！

ショート動画も、
その入り口として活用できる。

07

コピーライターも 「自分を売る」必要がある

SKILL
PEOPLE
VALUE
FREEDOM



コピーライティングのスキルを
持っていても、
そのスキルの価値を
自分自身で売り込めなければならない。

つまり、



「伝えるスキル」を持つ人自身にも、
自分の価値を伝える力が
必要になる。

WORDS

BRAND

MARKETING

FREEDOM

My Skill
My Value
My Brand

I Create Words
I Create Opportunities
I Create My Future

My
Value
My Story

Write
Your Own Story

08

「届ける」スキルとは？

MARKETING
CONNECTS
PEOPLE
AND CREATES
A BRIGHTER FUTURE

「届ける」とは、

マーケティング

のこと。

具体的には、



広告

認知を広げる



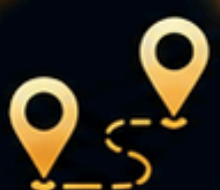
集客

見込み客を集める



仕組みづくり

自動で回る仕組み
をつくる



導線づくり

スムーズに
導く流れを整える
など。

そして重要になるのが、

カスタマージャーニーの設計

お客さんが、

どこから入り、

どんなステップを進み、

どのように感情が変化していくのか。

そこまで設計する。

Reach
Create
Expand

AWARENESS
INTEREST
CONSIDERATION
PURCHASE
LOYALTY

カスタマージャーニーの例
CUSTOMER JOURNEY



認知
(知る)



興味
(興味を持つ)



検討
(調べる・比較する)



購入
(申し込む・買う)



体験
(使う・参加する)



継続
(リピートする)



ファン化
(応援する・紹介する)

期待・好奇心

納得・安心

満足・感動

信頼・愛着

人と価値をつなぎ、より豊かな未来をつくる

MARKETING FOR A BETTER TOMORROW

2つのマーケティング方法

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
FREEDOM

More
People
A Brighter
Future

大きく分けると、

LIVE

ライブプロモーション

今、この瞬間に
人を集めて届ける



主なメリット

- ✓ リアルな信頼関係が築ける
- ✓ 熱量で一気に動かせる
- ✓ その場で反応がわかる
- ✓ 高い成約率が期待できる



主なデメリット

- ✓ 時間と場所に制限がある
- ✓ 準備や運営の負担が大きい
- ✓ 継続的に開催する必要がある
- ✓ 安定した集客が必要

AUTOMATION

自動化・エバーグリーンファネル

仕組みで継続的に
届け続ける



主なメリット

- ✓ 24時間いつでも届けられる
- ✓ 時間や場所に縛られない
- ✓ 安定的に集客できる
- ✓ 継続的に収益を生み出せる



主なデメリット

- ✓ 仕組みの構築に時間がかかる
- ✓ 初期の設計・準備が必要
- ✓ 改善にデータ分析が必要
- ✓ 人との直接的な交流が少ない

と、

どちらが絶対的に優れているということではなく、
それぞれにメリット・デメリットがある。



理想は、「両方を使いこなせること」

CONNECT
AUTOMATE
AND EXPAND
YOUR IMPACT

Real
People
Real Emotion
Real Results

PLAN

MARKETING

SYSTEM

CUSTOMER

FREEDOM

ライブプロモーションの特徴

LIVE
CONNECTS
PEOPLE
AND CREATES
REAL RESULTS

ライブプロモーションには、

「お祭り感」

がある。

リアルだからこそ、



緊急性

今ここでしか
手に入らない



希少性

限られた
機会



現場感

生の熱量・臨場感

をつくりやすい。



向いている人

- ✓ 臨機応変に対応できる人
- ✓ 現場感覚を好む人



課題

- ⚙ チームでの準備が大変。

★ 人が集い、想いが動き、未来が動き出す ★

Real Events
Real People
Real Growth

Live
Create
Real Connection

MARKETING
LIVE
AUDIENCE
BRAND
RESULTS



自動化・エバークグリーンファネルの特徴

AUTOMATION
SYSTEM
EVERGREEN
SCALE
FREEDOM

エバークグリーンとは、

「常に売れ続ける仕組み」

一度仕組みを作れば、
広告費をかけてトラフィックを流し込むことで
継続的に販売できる。



向いている人

- ✓ 細かい数字を高めることが好き
- ✓ 作り込むことが好き



課題

- ⚙️ 最初の仕組みづくりに大きな労力がかかる。
- ✓ また、システム上で限定性や希少性を演出する必要がある。

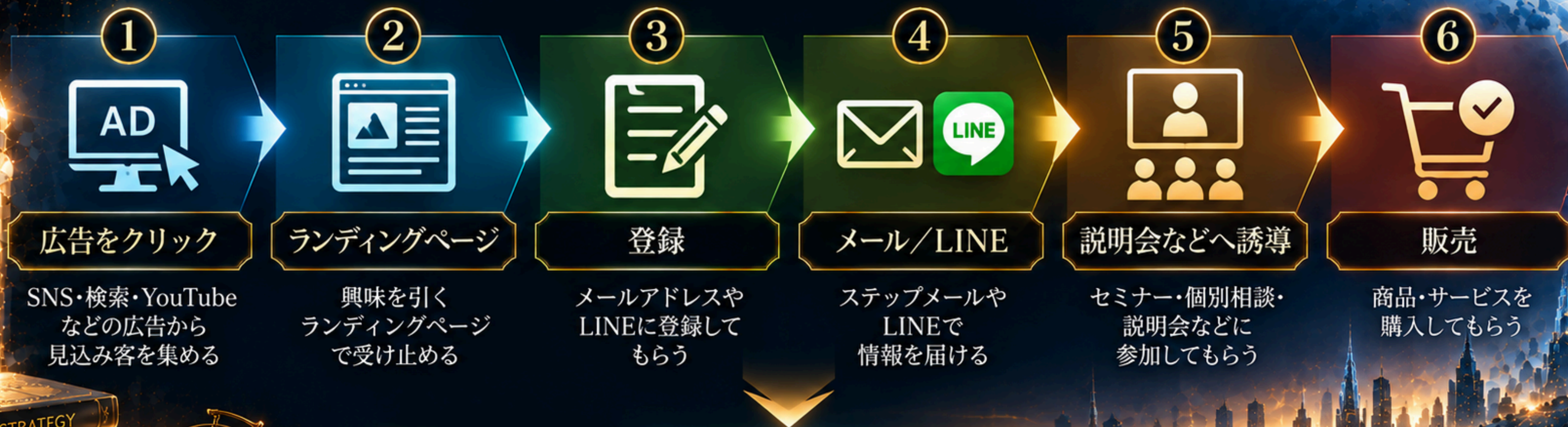
仕組みが、あなたの想いを、ずっと届け続ける

AUTOMATION
CREATES
A FREER FUTURE

エバークリーンファネルの基本構造

AUTOMATION
CREATES
FREEDOM

基本的な流れは、



この一連の動線を
あらかじめ仕組みとして設計する。

仕組みが、あなたの想いを、もっと遠くまで届ける

Build
Automate
Grow
Your Freedom

Create
More Value

エバークリーンファネルの 基本的な考え方

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

一旦

「型」を作る

「仕組み」を作る

そこに継続的に

お客さんを流し込んでいく

例えば



100人を流し込む



1人が購入

反応率が1%なら



10,000人を流し込む



100人に売れる



トラフィック

広告・SNS・メルマガなど
様々な媒体から集める



購入

商品・サービスの購入

このように、数字をもとに考えていく。

SKILLS
THAT CREATE
MORE VALUE

Create
More Value

自動化では「数字」を ブラッシュアップする

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

エバーグリーンでは、仕組みを作ったら終わりではない。
それぞれの数字を見ながら、システムをブラッシュアップしていく。

VIDEO 1
(オファー前のコンテンツ)



視聴率
60%

VIDEO 2
(価値提供コンテンツ)



視聴率
40%

VIDEO 3
(セールスコンテンツ)



視聴率
10%



ここまで下がってしまったら
**ビデオ3を改善する
必要がある**
と数字から判断する。

改善するポイント

- 🕒 見せるタイミング
- 📋 伝え方
- 💡 興味性の持たせ方

など



数字を向上させながら、システムとして作り上げていく。

DATA
ANALYSIS
IMPROVEMENT
MARKETING
GROWTH

BETTER
IDEAS
A BRIGHTER
TOMORROW

Plan
Improve
Scale
Freedom

Create
More Value

お客さんは、どんなプロセスで 購入するのか？

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

ファネルを設計するときには、お客さんの感情の流れも考える。

1

認知

存在を知る



SNS・広告・口コミ・メディアなどで
商品・サービスの存在を知る

2

興味

興味を持つ



気になる・もっと知りたい
という興味生まれる

3

購買意欲



欲しい・役に立ちそうだ
という気持ちが高まる

4

比較・検討

リサーチ



他の商品・サービスと比較し
情報を集めて検討する

5

購入



納得して購入する

この一連の流れは
「**購買心理のプロセス**」として分析されている。

認知から購入までの間には、
さまざまな感情や思考があり、
これらを理解したうえでファネルを設計することが
重要です。

SKILLS
THAT CREATE
MORE VALUE

KNOWLEDGE
STRATEGY
MARKETING
SALES
FREEDOM

Create
More Value

購入までのプロセスは 「時代によって変わる」

時代の変化を読み、
人の心の動きを理解し、
選ばれる仕組みをつくる。

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

かつては

テレビ・新聞

などが、人々が商品・サービスを知る大きな入口だった。



現在は

ネット・SNS

が日常的に使われ、
人々の注目を集めている。



さらに



口コミ



人からの紹介



インフルエンサー
からの紹介

などによって商品を知り、
欲しくなることもある。

だから重要なのは



人々がどこで商品・サービスを知るのか



どこで興味を持つのか



どんなプロセスで
購入に至るのか

を、その時代に合わせて考えること。

その変化まで織り込んで、
自動化の仕組みを作っていく。

時代が変わっても、
人の「欲しい」は必ずある。
だから、仕組みで届ける。

A BETTER TOMORROW

エバーグリーンのメリット



一旦
仕組みを作る



広告やさまざまな
メディアから
アクセスを集める



ファネルへ
トラフィックを
流し込む



販売につなげる

13

自動化では「数字」をブラッシュアップする

ANALYZE
IMPROVE
AUTOMATE
GROW

エバーグリーンでは、



反応率

広告や
コンテンツに対する
反応の割合



視聴率

動画が
どのくらい見られたか
の割合



登録率

どのくらいの人が
登録したか
の割合

などの数字を見ながら、
仕組みをブラッシュアップしていく。

DATA

STRATEGY

TESTING

OPTIMIZATION

FREEDOM

Visitors
12,580
↑ +12.5%

Sign Ups
1,024
↑ +8.3%

Conversion
8.1%
↑ +3.2%

Small
Changes
Big Results

そこで使うのが、

ABテスト

例えば、
キャッチコピーの文字色を変える。

A

新しい時代を
一緒に創る

今すぐ始める >

反応率 2.8%
登録率 1.1%

VS

B

新しい時代を
一緒に創る

今すぐ始める >

反応率 4.6%
登録率 2.1%

一部分だけを変えて反応率を比較することで、
どちらが最適なのかを数字で判断できる。

数字を味方に、仕組みを育てていく



ABテストのポイント

- 一度に1つの要素だけを変える
- 同じ条件で比較する
- 数字で判断する



ただし、
ABテストは
実施するのが
めんどくさい。

という側面もある。

Test
Improve
Freedom

Create
More Value

ABテストで「最適な広告」を見つける

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
FREEDOM

ABテストとは？

- ✓ キャッチコピーを変える
 - ✓ コピーは同じで画像を変える
 - ✓ 動画の切り口を変える
- など、少しずつ条件を変えて反応を見る。

特にエバーグリーンファネルでは

1つの商品・サービス・講座
に対して、
入口・見せ方・切り口を変えながら
テストする。

例えば、同じ商品でも…



5パターン
10パターン
場合によっては
動画を10~20
パターン作る

...



商品・サービス・講座



複数のパターンで
テストする



一番反応のいいもの
を見つける



そこに予算をかけて
広告を出す



これが
最適化

小さな違いをテストし、最も反応の良い広告に予算を集中させる。



Create
More Value

エバーグリーン型に向いている人

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

エバーグリーン型の自動化では

- ✓ 一つ一つの数字を高めていく
- ✓ 細かく作り込んでいく
という作業が必要になる。

向いているのは

-  細かい数字を改善することが好きな人
-  コツコツ作り上げることが好きな人



マインクラフトのように
ブロックを積み上げて、
いろいろなものを作り上げる
ことを楽しめるタイプ。

一つずつ、
丁寧に作り上げていく。



コツコツ積み上げて
仕組みが育ち
自動で動き続ける。

Automate
Your Future

エバーグリーンも、
一個一個、丁寧に作り上げていく。

❗ ただし
最初から自動化で作ることは、
あまりおすすめしていない。

STRATEGY
AUTOMATION
GROWTH
FREEDOM

Create
More Value

ライブプロモーションに向いている人

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

今、
動かす。
だから、
結果が変わる。

ライブプロモーションでは、
リアルタイムで状況を見ながら動かしていく力が必要になる。

01

状況を見る

数値・反応・コメントなど
今の状況を確認する



02

判断する

原因を考え、
次の打ち手を決める



03

すぐに変更する

広告・コピー・切り口などを
素早く調整する



04

再投入する

新しい切り口で
再度広告を打つ



リアルタイムで
動かす

LIVE PROMOTION

状況に応じて、すぐに動き、最適な方法を見つけていく。
それがライブプロモーションの醍醐味です。

こんな人に向いている



臨機応変に対応するのが得意



当意即妙にハンドルを切れる



現場感覚が好き



リアルタイムで最前線を
動かしている感覚が好き

ライブのエネルギーや、
その場で動かしていく感覚を
楽しめる人に向いています。

こんな人は、向いていないかも



リアルタイムのドキドキ・ハラハラ
への対応が苦手
(胃に穴が開きそうになる...)



その場合は、
コツコツ作り上げていく
自動化型の方が向いています。

A BETTER
TOMORROW

Create
More Value

ライブと自動化では「限定性・希少性」が違う

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

LIVE

ライブプロモーション

今、この瞬間の
エネルギーを力に。



期間限定
の講座



今回だけ



この期間しか
参加できない

実際に期限が存在するため、
リアルな緊急性・希少性を
つくり出すことができる。

「今参加しなきゃ」
につながりやすい。

その場の熱量が
人を動かす。

LIVE

ライブプロモーション

リアルに限定性・希少性が存在する



AUTOMATION

エバーグリーン

限定性・希少性を
仕組みの中で演出する

常に販売できる仕組みなので、
そのままでは**緊急性・希少性が弱くなる**。

そのため、**限定性・希少性**をどう演出するかが重要になる。



期間限定

購入できる期間を
設ける



説明会・無料相談会
への参加

参加しないと
購入できないようにする



購入できる期間

申込み期間を
限定する

仕組みが
ずっと働き続ける。

それぞれの特性を理解し、自分に合った方法を選ぶことが重要です。

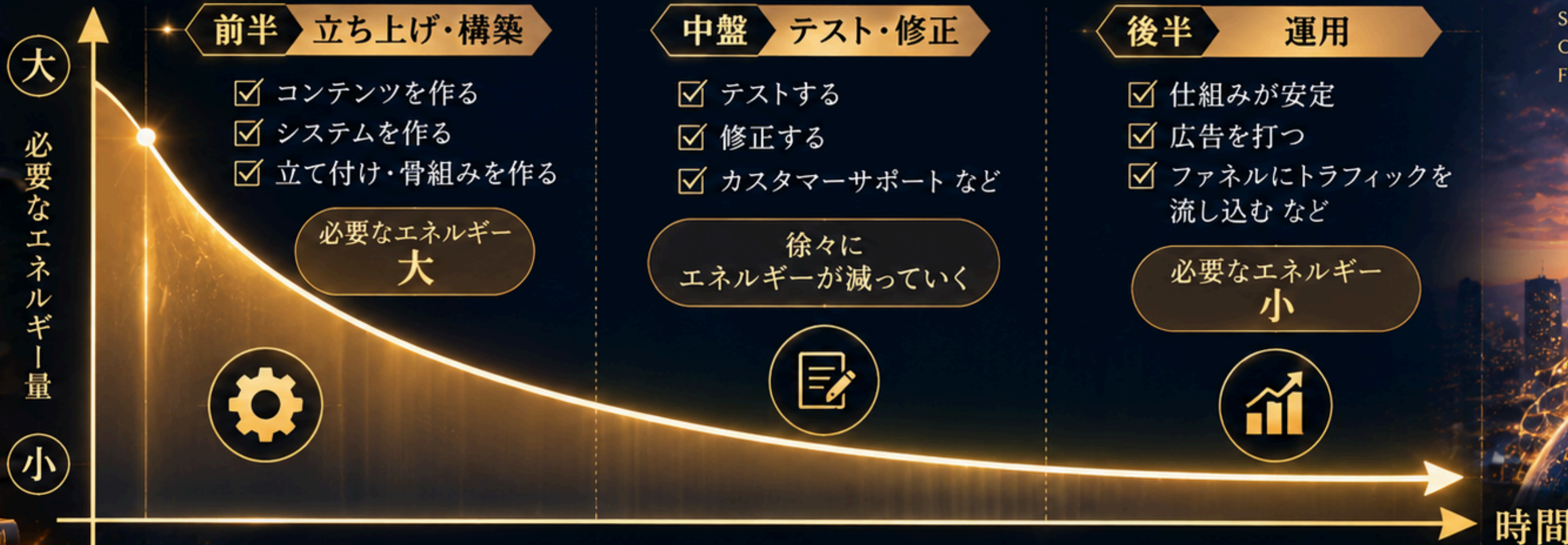
A BETTER
TOMORROW

仕組みが働き
自由な時間を
つくる

自動化・エバーグリーン型の エネルギーの流れ

Create
More Value

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM



最初は大変。

しかし、仕組みが動き始めれば
必要なエネルギー量は **だんだん減っていく**。

💡 商品の寿命によって仕組みづくりは変わる

1~2年で
売れ行きが止まる商品

5年・10年
売り続けられる可能性の
ある商品

自動化に向いている商品とは？

AUTOMATION
LONG-TERM
VALUE
STABLE INCOME
FREEDOM

Timeless
Value
Greater
Freedom

すべての商品が
エバーグリーンに向いている
わけではない。

重要なのが、

「商品の寿命」

自動化と相性がいいのは、

- ✓ 普遍性があり、
- ✓ 5年・10年売れ続ける
可能性がある商品。

人間の基本的な欲求に応える商品は
自動化販売に適している。



健康

心と体の健康



お金

経済的な豊かさ



人間関係

愛・つながり・コミュニティ



学び・成長

知識・スキル・自己実現



心の充実

幸福感・安心感



自由なライフスタイル

時間・場所の自由

時代が変わっても、
人の本質的な欲求は変わらない。

Products
That Serve
Humanity
Forever

KNOWLEDGE

SKILLS

HEALTH

RELATIONSHIP

WEALTH

LIFESTYLE

15

普遍的な欲求は、長期販売につながる

SAME
HUMAN
DESIRES
NEW
OPPORTUNITIES

事例として、
男性の狩猟本能に応える
ナンパ系情報ビジネスでは、
10年以上、
同じセールスレターで
販売され続けている商品がある。



さらに、
3万円前後の基本商品と
月額1万円前後のサブスクコンテンツ
という構造によって、
高い売上につながっているケースもある。

基本商品



3万円前後

(買い切りの教材・マニュアルなど)

サブスクコンテンツ



月額1万円前後

(継続的なコンテンツ・サポートなど)

つまり、
**普遍的な欲求に応える商品は
エバーグリーン化しやすい。**

Evergreen
Business
for a Better
Future

人の本質は変わらない。だから、価値は続いていく。

HUMAN
NATURE
NEVER
CHANGES

People
Desire
Connection

MARKETING
HUMAN PSYCHOLOGY
LONG-TERM VALUE
EVERGREEN
FREEDOM

16

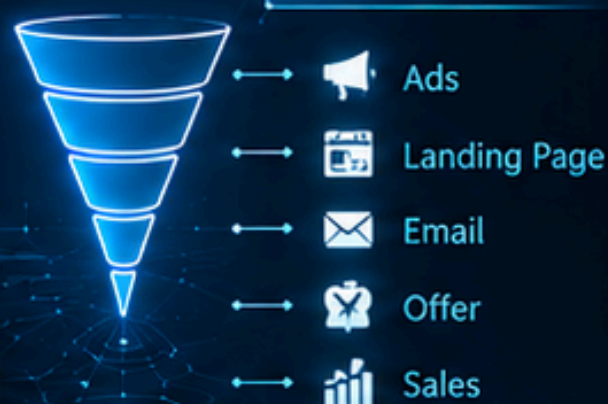
マーケティング手法には「流行り廃り」がある

TREND
ADAPT
EVOLVE
LONG-TERM
FREEDOM

アメリカから入ってきたファネル手法が、そのまま日本で長期的に定着するとは限らない。



Marketing Funnel



ステップメール

はエバーグリーン型販売と相性がよく、長期的に使われている。

- ✓ 見込み客を育てる
- ✓ 自動で情報を届けられる
- ✓ 長期的に活用できる

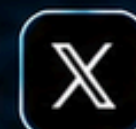
Adapt
to Change,
Create a Better
Tomorrow



メールは通販などでも必要であり、しばらくは消えない。



ただし、人々の耳目はトレンドによって、**LINE**など新しいプラットフォームへ移っていく。



時代とともに、プラットフォームは変化する。
だからこそ、柔軟に対応することが大切。

流行に振り回されず、本質を押さえつつ、時代に合わせて進化していく。

PEOPLE
CONNECTION
NEW
OPPORTUNITIES

MARKETING
PLATFORM
COMMUNITY
BRAND
FREEDOM

17

コピーライティングも「専門分野」を持つ

SPECIALTY
SKILL
HIGHER VALUE
MORE
OPPORTUNITIES

WORDS
CONNECT
PEOPLE
CREATE
VALUE

GOOD
WORDS
BRIGHTER
TOMORROW

コピーライティングにも、
分野ごとの専門性がある。



ステップメール

関係を育てる
メールの文章



オプトインページ

登録につなげる
ページの文章



Webページコピー

ホームページなど
Web上の文章



セールスレター

商品を販売する
長文の文章



セールス台本

説明会・セミナーなど
話すための台本



ポイント

自分の得意分野をつくることで
依頼を受けやすくなる。

「ボレット作成」

はコピーライターの
コアスキルとして価値が高い。

- ✓ 読者の興味を引く
- ✓ 内容を分かりやすく整理する
- ✓ セールス力を高める
- ✓ さまざまな場面で応用できる

最終的な理想は、
すべてのコピーライティングスキルを習得すること。

Your Words
Change
The World

Good
Copy
Changes
Everything

Write
a Better
Future

CONCEPT

COPYWRITING

STRATEGY

BRAND

STORY

AUDIENCE

RESULTS

LINEマーケティングという仕事

CONNECT
ENGAGE
BUILD
LOYALTY
GROW TOGETHER

LINE公式アカウントは**無料**で作ることができ、
飲食店などのリアル店舗にも広がっている。

01 クーポンを提供



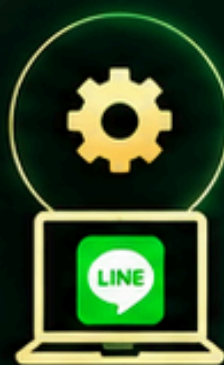
02 LINE登録



03 継続的にオファー



04 再来店



LINEステップメール 構築代行

というニッチな仕事も存在する。

- ✓ シナリオ設計
- ✓ 配信設定
- ✓ メッセージ作成
- ✓ 運用サポート



リアル店舗の
集客支援として
活用でき、



長期的な収入源に
なる可能性がある。

人とお店をつなぎ、日常に価値を届ける。それがLINEマーケティングの力です。

Small Business
Big
Possibilities

19

BUSINESS
MARKETING
EVOLUTION
A BRIGHTER
FUTURE

「売り方」は時代とともに変化している

*Different
Methods
Same Purpose
A Better Future*

時代に合わせて、伝え方・届け方は進化してきた。
本質は同じでも、「売り方」の形は変わり続けている。

01

長文セールスレター



長文は
読まれにくくなってきた。

02

プロダクトローンチ



長文セールスレターを
ビデオに分割する形が
生まれた。

03

ビデオ販売



しかし、無名の人の
ビデオを複数本
見てもらうのは難しい。

04

ウェビナー



一発で販売する
方法へ。

05

ライブ販売



リアルタイム性によって
売れやすさをつくる。

時代に合わせて進化する。だからこそ、可能性はさらに広がっていく。

EVOLUTION CREATES NEW OPPORTUNITIES

KNOWLEDGE
STRATEGY
ACTION
FREEDOMSAME
HUMAN
DESIRES
NEW
OPPORTUNITIES

Create
More Value

トレンドは流行り廃りがある

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

その辺をしっかりと見極めていく必要があります。

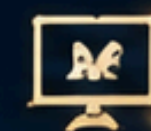
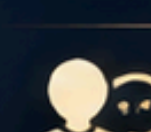
見極めるべきもの

-  売り方 流行りの手法にも変化がある
-  ツール 新しいツールが次々と登場する
-  SNS 人々が使うプラットフォームは変化する
-  人々の動き どこに人々が集まり何を求めているのかを見極める

右手に
メインの武器

左手で
サブの武器を
探し続ける。

自分の得意分野を軸にする

-  プラットフォームセールスが得意
 -  セミナーセールスが得意
 -  説明会セールスが得意
 -  個別相談からクロージングに持っていくのが得意
- など、いろいろあります。

軸を持つことは大事
一つ武器を持つのは大事。

しかし、
次のトレンドに当てていくための
努力も必要になる。

➡➡ 右手にメインの武器を持ちながら、左手で次のトレンドに合うサブの武器を常に探っていく。

A Better
Tomorrow

Create
More Value

売り方は「長文」から「ビデオ」へ変化した

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

時代とともに、情報を届ける方法も進化してきました。

STEP 1

長文セールスレター

商品・サービスの
価値を感じ

理解して

納得して

購入するために
必要な情報を
1ページの中に
すべてまとめる。



その結果
縦長のセールスレター
になっていく。

STEP 2

読まれにくくなった

- 📖 ✗ 長文を読む気力がない
- 🧠 ✗ 読む集中力がない
- 🕒 ✗ 時間がない
- 🌀 ✗ 面白くなければ読めない。

などによって、
長文では
売れにくくなってきた。



STEP 3

ビデオにして、分割する

長いセールスレターの内容を
ビデオにする。
さらに、複数のビデオに分割する。



STEP 4

プロダクトローンチの誕生

複数のビデオを順番に流して
セールスする手法として、
プロダクトローンチが
生まれた。



Product Launch

情報を届ける方法は変わっても、
お客さまに価値を伝え、理解・納得してもらい、購入してもらうという本質は変わりません。

A BETTER
TOMORROW

Create
More Value

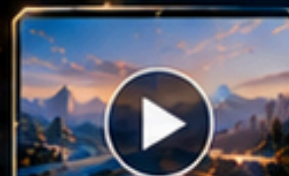
複数ビデオから「ウェビナー・説明会」へ

時代とともに、より効果的な販売スタイルへ進化してきました。

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

プロダクトローンチ

複数のビデオを順番に見てもらって販売する。



VIDEO 1

導入・問題提起



VIDEO 2

解決策の提示



VIDEO 3

詳細な説明



VIDEO 4

オファー・申込み

...

しかし...

名前も知らない人のビデオを
何本も見てもらうのは難しい。



見てもらうには...

コンセプトが強い



ドンピシャに刺さる



ビデオや中身のクオリティが高い
などが必要になる。

ウェビナー・説明会

2時間程度で一発でセールスする。



2時間程度で
一発でセールス



商品・サービスの中身を
説明し、その場で販売
につなげる



説明会の方法は2つ



収録した動画を
自動で流す

一度収録した説明会の動画を
自動で配信する方法。

OR



LIVE



リアルで
毎回開催する

実際にリアルタイムで
毎回説明会を行う方法。

ライブの方が売れやすい

リアルタイム性・ライブ感が、
緊急性・限定性・希少性につながるため。



リアルタイム性



緊急性



限定性



希少性

同じ説明会でも、ライブの方が売れやすい。
リアルタイムのエネルギーが、行動を後押しします。

Design
Your Future

Create
More Value

媒体が変わっても、コアは「伝える力」

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

販売するための媒体・チャンネルは時代とともに変化します。
しかし、どの媒体を使っても、コアになっているのは「伝える力」です。

1. 作る

伝える前に、まず「作る」。



コンセプト
こういうコンセプト
だったら受ける



切り口
こういう切り口
だったら刺さる



商品・サービスの中身
価値のあるものを
作る



2. 伝える

最適な媒体で、価値を届ける。

価値を
必要な人に
届ける

媒体は変わっても、
伝える力がすべての土台になる。

作る段階から「伝える」ことを前提に設計することで、
より多くの人に価値を届け、販売につなげることができます。

IDEA

CONCEPT

STRATEGY

MARKETING

FREEDOM

A BETTER
TOMORROW

Create
More Value

理想は「商品設計」と「売り方」を最初から作る

商品・サービスを作る段階から、どうやって売るかまで考えることで、全体像を最初から作ることができます。

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

まずは「作る」

コンセプト・商品/サービスを設計する



コンセプト

コンセプト

- ・こういうコンセプト
だったら受ける
- ・こういう切り口だったら
刺さる



商品・サービス

- ・価値のあるものを作る
- ・伝えることを前提に設計する

作る段階から「売り方」まで
セットで考えることが重要です。

商品設計 (商品構造)

段階的に価値を届けて、信頼を深めていく



フロントエンド

最初に販売する商品
(お試し・入門)



メイン商品

本命の商品・サービス
(中核となる講座・プログラムなど)



アップセル

最後の一番高い商品
(より深いサポート・上位プログラム)

販売導線 (売り方の流れ)

どのように届けて、販売につなげるか



集客

SNS・広告・メルマガ・LINE など



興味・関心

コンテンツ・動画・セミナー など



説明会・ウェビナー

商品・サービスの価値を伝える



購入

フロントエンド → メイン商品 → アップセル



フォロー・サポート

継続・リピート・紹介へ

商品設計と販売導線を最初から設計することで、
全体像を最初から作ることができる。

全体を設計し、
価値を最け続ける。

STRATEGY
IDEAS
ACTION
RESULTS
FREEDOM

Design
Your Future

20

最初から「作る・伝える・届ける」を設計する

CREATE
COMMUNICATE
DELIVER
EXPAND
YOUR VALUE

理想は、作る・伝える・届けるを
最初から一つの流れとして設計すること。

01

作る

商品・コンテンツ



価値ある商品・コンテンツ
をつくる。

02

伝える

コピー・セールス



心に届くコピーで
価値を伝える。

03

届ける

マーケティング・販売動線



最適な方法で
必要な人に届ける。



ただし、
ゼロから完璧な自動販売機構を作るのは大変。

そこで重要になるのが、次のアプローチ。

Right People
Right Value
A Brighter
Future

FREEDOM

AUTOMATION

ACTION

PLAN

IDEA

SMALL STEPS
BIG FREEDOM

DESIGN
YOUR
FREEDOM

IDEA

CONTENT

COPYWRITING

MARKETING

SALES

FREEDOM

Plan
Create
Communicate
Deliver

Create
a Better
Future

21

最初は「ライブ」から始める

いきなり完全自動化を目指すのではなく、
まずライブで経験を積む。

LIVE

まずライブで
経験を積む。



お客さんの
反応を見る

- すごく参考になりました!
- もっと知りたいです!
- 楽しみにしています!
- 質問です!



ブラッシュ
アップする

改善ポイント

- ✓ コンテンツ
- ✓ 見せ方
- ✓ 価格
- ✓ オファーの流れ



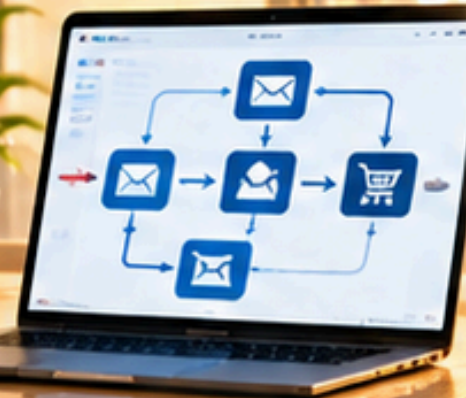
商品・販売方法
を改善する

New Product

- ✓ 商品設計
- ✓ セールページ
- ✓ 価格設定
- ✓ 販売方法

**AUTOMATION**

次第に
自動化していく。



つまり、

ライブで新商品を開発し、
一度作った商品を自動化して長期販売する。

Small Steps
Big Freedom

CREATE
SHARE
IMPROVE
AUTOMATE
A BRIGHTER
FUTURE

AUTOMATION

PASSIVE INCOME

TIME FREEDOM

LIFESTYLE

A BRIGHTER FUTURE

SUSTAINABLE
BUSINESS
FOR A BRIGHTER FUTURE

LIVE
LEARN
IMPROVE
AUTOMATE
FREEDOM

Good
People
Good
Content
A Better
Future

IDEA

ACTION

FEEDBACK

GROWTH

FREEDOM

PEOPLE IDEAS
SYSTEMS
FREEDOM

Live
Create
Connect

22

EXPERIENCE
REFINE
AUTOMATE
GROW
FREEDOM

ライブと自動化を組み合わせる

SAME
MATERIAL
DIFFERENT
RESULTS
IMPROVE
FOR A BETTER
FUTURE

自動化によって、
過去の商品を販売できるようになれば、
**新しい商品の開発に
エネルギーを集中できる。**



ただし、
ライブで使った素材を
そのまま自動化しても
反応は同じではない。



ライブで使った素材

そのまま自動化しても
反応は同じではない。

だから、座学だけで学ぶのではなく、
実践が重要になる。

01

ライブで
経験する

実際にやってみる



02



反応を見る

お客様の声・行動を確認する



03

ブラッシュ
アップする

内容・伝え方・商品設計を改善する

ライブと自動化をうまく組み合わせて、継続的に価値を届けていく。

Try
Learn
Adjust
Grow

23

クライアントにとって魅力的なスキルとは？

*Create
More Value*

例えば、



自動化能力

- ✓ ステップメールを作れる
- ✓ 自動化の仕組みを構築できる



これもクライアントにとって魅力になる。

しかし、さらに重要なのが、



ライブで売上を生み出す プロモーションを作れること



集客する



ファンを増やす



販売する



売上を伸ばす

つまり単なる制作スキルではなく、

実際に売上を生み出すところまで関われる能力
が重要になる。

*Turn
Experience
into
Freedom*

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

*Ideas
Connect
People
Create
Freedom*

IDEA
PLAN
ACTION
AUTOMATION
CLIENT
FREEDOM

*Plan
Action
Result
Freedom*

*Good
Ideas
Better
Tomorrow*