



スピリチュアルWEBマーケティング

Produced by

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

売れるスピ系商品

企画&制作 講座

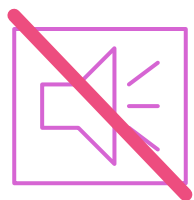


日本で唯一無二
スピ系で売れる
本物の講座制作

オリジナル講座 人気商品 売れるマインド

独自の強み 高価値 購入心理 ビジネス成功法則

ご協力お願いします



セミナー中はマイクは基本【ミュート】

途中で何度か **質問タイム・休憩タイム** を設けます

「質問タイム」と「休憩中」はミュートを解除してマイクでご質問いただけます♪

チャット でのご質問はいつでも大歓迎です☆

今回の講座セミナー

ワークタイムが ほぼありません

「授業」と「質問タイム」の繰り返しです。眠気確定ですね(笑)

ワークシートは、のちほど書き進めてください m(*__*)m

この講座で学べること

- ★ スピ系 商品の作りかた
- ★ スピ系 成功するビジネスの作りかた
- ★ スピ系 売れる商品コンセプトの作りかた
- ★ スピ系 商品の付加価値の付けかた
- ★ スピ系 見込み客の心理・購入者の心理
- ★ スピ系 で成功するマインドと在りかた



講座/商品作りに必要なノウハウが揃う！

- Web講座の知識
- 商品企画のノウハウ
- FE商品 / BE商品の知識
- ペルソナ設定のノウハウ
- 市場選び/専門性選びのノウハウ
- コンセプト作りのノウハウ
- 商品価値の上げかた
- 独自性の出し方、活かし方
- 商品制作のノウハウ
- 特典制作のノウハウ



あなた独自の高価値商品を
作れるように導きます

本格的な商品企画制作のセミナー資料

大変本格的なセミナー資料（教材）なので、動画では文字が小さく感じるかもしれません。
目が疲れやすい人は、時々、耳だけ聴くとかしながら、調整してくださいね。

『講座テキスト』だと思って、役立ててくださいね♪

資料を読んで思考を整理しつつ、1つ1つ着実に身につくように、設計しています。

商品企画コンサルタントでも提案できない、スピリチュアルに特化した超実践型ノウハウを
イリュエル月音が独自開発しました。日本初！世界初！スピ系商品企画マーケティング講座！

資料とワークシートをしっかりご活用いただければ、売れる商品になること間違いなしです🌟🌟

頭の中を綺麗に整理するのも大切な準備



あなたが活躍できる市場を見極め

楽しく売れる商品を、賢く選定し

顧客に喜ばれるサービスを作れるように

思考を1つ1つ整理してもらいます♡

心と思考を整理しないとうまく作れない

思考が散らかると、ビジネスの軸と、商品の方向性が揺らいでしまって
顧客や生徒さんに喜ばれる良い商品を作れなくなります…

なのでこの講座では、あなたに合う一番良い選択ができるように
慎重に考えて、セミナー資料とワークシートをお作りしています。



頭の中の迷いや戸惑いが、できる限りなくなるように、かなり頑張りました！

楽しさ☆面白さ☆笑顔 ☆大切に

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

「未来が楽しみ☆」「作業って面白い☆」

楽しく実践している時は、自分でも驚くほど、アイデアやエネルギーがたくさん湧いてくるものです♪

前回の「ビジネス設計・人生の地図ワーク」で、自分自身を、だいぶ深掘りできましたよね！

自分の本当の価値や、力になりたい人のことや、やりたいことも、少しずつ見えてきていると思います。

自分らしく人のお役に立てると、仕事が楽しすぎて、まるで趣味でやってるかのようになります♡

ビジネスも、準備も、楽しくやりましょうね♪ 楽しめば楽しむほど、成功が早くなります★

スピもビジネスも本当の自分に戻るため

前に、オラクル講座のセミナーではお話ししましたが

「本当の自分に戻る」「本来の自分に戻ればうまくいく」

これを絶対に忘れないでくださいね！

ビジネスの準備も、実際のお仕事も、それと同じです。

本当の自分に戻って、**素の自分の持ち味**を活かすほどファンが増えますよ♪



ワークシートってなぜ必要なの？

- 思考と心をしっかり整理して 良いものを賢く選ぶため
- お客さま側の心理を 深く理解するため
- 見込み客が求めている 高価値の商品を作るため
- お客さまに 気に入って、ご満足いただくため
- 楽しいビジネスを 長期的に継続するため



ワークで記入した内容は宣伝材料になる

今回のワークシートで記入してもらう内容は
宣伝、ステップメール、メルマガ、説明会 など
様々な場面で、めっちゃ使えるネタがテンコ盛りです★

ワーク内容が、あとで色々と役立つと思います！
ぜひワークもやってくださいね♡



ワークは順番通りに進めましょう

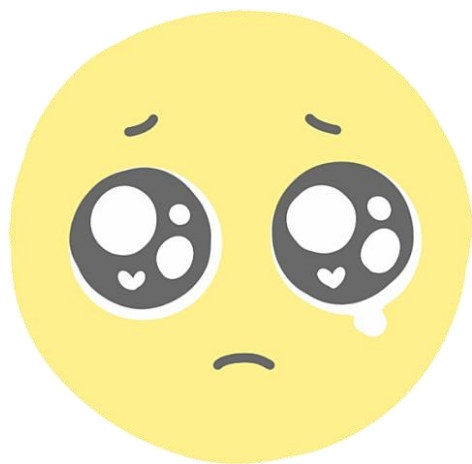
ワークシートは、決まった順番で進めていくように、一応作っています。

もしワークの順番が変わると、もしかすると
うまく考えがまとまらないこともあるかもしれません。
なので、できるだけワークシートの流れで進めてくださいね！



もし、自分で決められないものがあれば コンサル受講がオススメです！
関連のグループコンサルなどを開催する際は、コミュニティで告知します♪

ツライ毎日を 楽しい毎日に



ぴえん

スピリチュアル系のクライアントさんの多くは
問題をたくさん抱えながら、自分らしく生きられずに
苦しい、つらい毎日を送っています…

自分がスピリチュアルを楽しんで、ビジネスも楽しんで
人生も楽しみつつ、クライアントやファンの皆さんにも
楽しい人生の作り方を、教えてあげて欲しいです。

月音の本当の価値 = 理解と思いやり

クライアントを救うために商品を作ったら自分も救われた

- 親から折檻された経験
- いじめ・リンチされた経験
- 自己肯定感がゼロだった経験
- 非行に走った経験
- 死のうとした経験
- 鬱病になった経験
- 愛犬を折檻してしまった経験

- この世の全てを憎んだ経験
- 他人の幸せを許せなかった経験
- 対人恐怖症の経験
- ガンで闘病した経験
- 18年の引きこもり経験
- ゲームしか居場所がなかった経験
- 恋愛依存症の経験

私たちは人々の生きる希望になれる

月音が人生で苦しんでいた当時に、もしも月音と同じ苦しみを過去に経験してきたセラピストさんに出会えていたなら大変な救いと希望になっただろうと思います。

1人でも理解者がいてくれたら、もっと癒されたいだろうと思います。



優しい心は、過去世か、現世で、苦しみを経験した人に与えられているもの。
優しいセラピストの存在は、癒しであり、未来の希望になっていくでしょう★

はじめに

世の中にもたらしたものは全部返ってくる

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

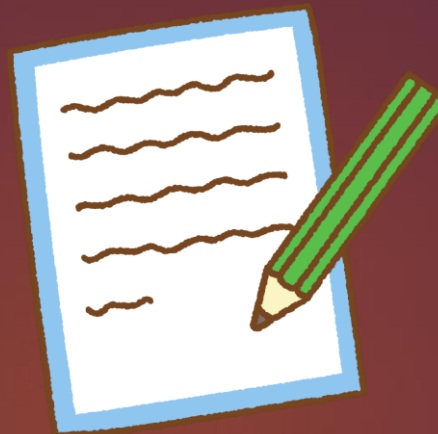
あなたの優しさ、あなたの想いで作った商品を
クライアントに提供し続けていくことで
巨大な恩恵が返ってくるようになります。

あなたが世のため、人のために、楽しむほど
周りの方々にも大きな良い影響があるのです 

あなたが毎日楽しければ
お客さまも家族も楽しくなる
お客さまが幸せになれば
あなたもあなたの家族も
もっと幸せになれる

みんなお互いさま

< Work. 0 ~ 3 >



©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

講座か？セッションか？

講座を販売してお役に立ちたいですか？

それとも、セッションを販売してお役に立ちたいですか？

どんなスピ専門家になりたいですか？

オカルト雑貨屋

成功
むずい

販売専門家

- 神秘的なものを売る人
- マニア向けの商品
- アチューメントショップ
- オラクルカードショップ
- グッズショップ

購入してもらうことがゴール
在庫販売

問題解決が好き

成功
ふつう

問題解決専門家

- カウンセラー
- セラピスト
- チャネラー
- ヒーラー・施術者
- 占い師・霊媒師

相談者の問題解決を実現する
セッション販売

教えるのが好き

成功
ラク早

スキルアップ専門家

- 講師・インストラクター
- 講座やコンテンツを提供
- 知識・ノウハウ・ハウツー
- 技術者・施術者を育てる
- 認定証の提供など

受講者のスキルアップを実現する
講座販売・スキル販売

初心者でも講座を作れるの？

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン



はい作れます♪

講座を作る前に「企画」をしっかり練ったら

初心者さんもちちゃんと喜ばれる講座が作れます♡



講座を作れば どんどん実力が上がる！

インターネット上の講座 なら、その道の初心者も制作可能です！

講座の教材を「作る過程」で結構自然に
知識やスキルが、イイ感じで身につきます！

セラピストや講師としての実力を付けたい人こそ
独自の講座を作ったほうがいいんですよ(*´ω`*)



助けたい人のためのサービスを作ろう！

講師やセラピストは、知識才能よりも、何よりも相手を思う心が一番大切

実は… お客さまの気持ちに寄り添って作られているサービスに
まだ1度も出会えたことがないクライアントさんがほとんどです。



あなたの作る商品が、お客さまの気持ちに寄り添っていれば
ものすごく感激されますし、あなたのことをすぐに気に入ってくれます。
何度も購入して下さるお得意さまになってくださるのも早いのです。

オンライン講座 と Web講座の違い

1回
開催

← 好きな方を選べます →

録画済
自動化

オンライン講座

L I V E 配信

(ZOOMなどで講義)

録画

Web講座

動画・テキスト

(モノ・デジタル商品)

講座の種類

録画＋
メール

講義型 Web講座

スライドを使ってZoomなどで講義をおこなう
実際の講義 or 録画した講義を視聴して学ぶ

動画＋
質問会

ディスカッション型

事前に動画を観てもらって質問
参加者同士でシェア・意見交換

レッスン型

ヒーリング・チャネリング・物作り・ヨガ
先生と一緒にこなう「レッスン系」

動画＋
体験

コミュニティ型

志を同じくする人のビジネスコミュニティ
グルコン・自己啓発・専門家相談

動画＋
相談室

講座をオススメする理由

利益多い / 費用安い

- 売上は ほぼ利益
- 原価が安い
- 初期費用が安い
- 維持費が安い
- 1 人でも作れる
- 店舗不要
- 在庫不要

制限がない

- 国内・海外に販売可能
- ネットは人数制限ほぼなし
- 1 度作ればずっと販売可能
- 録画した動画を販売可能
- 自動化でも販売できる
- 時間的にゆとりが持てる
- 本を読むだけでも作れる

需要が多い

- 自動集客でよく売れる
- 需要が拡大中
- 5 年後には市場が 2 倍に
- 高単価でも売れる
- 在宅で働きたい人が急増
- 副業で稼ぎたい人が多い
- 顧客側に効果が出やすい

「Web講座」と「個人レッスン」を比較

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

① Web講座・オンライン講座

- 教育職として信頼、尊敬される
- 自動化を多用できる
- 時間的ゆとりができる
- 基本的に収入が多い
- 録画なら緊張しにくい
- ZOOM対応が必要な場合もあるかも

② 個人レッスン

- 相談役として信頼、尊敬される
- 顧客側が安心感を持ちやすい
- 労働時間が長くなりやすい
- 収入が伸びにくい
- 講師側が緊張しやすい
- 教材で学べないことも教えられる

スピ系ビジネスの4つの「心構え」



1. 自分の本当の価値を活かす
2. 情熱的にやりたいことをする
3. 戦略的にビジネスをおこなう
4. お客様目線を徹底する

売れないスピ商品

「売れば何でもいい」では購入されません 

- お客さま目線じゃない
- コンセプトがない or 意味不明
- ターゲット層が不明瞭
- 価値を感じられない
- 真心や優しさを感じられない
- そもそも販売手段が間違っている

売れるスピ商品

見込み客から見て
どう見えるのか？

ステキです！



- 独りよがりではない
- 徹底的なお客さま目線のサービス
- 市場の欲求を叶えるサービス
- 商品・サイトデザインに魅力がある
- お客さま目線の文章、親しみやすい言葉遣い

見知らぬ人から 商品を購入する時 「購入心理」は みんな同じ

売れない理由を探して
原因をなくす！

「信用しても大丈夫なのかな？」

「どんな効果・メリットがあるのかな？」

「私の悩みも解決できるのかな？」

「素人の私にも、ちゃんと使えるのかな？」

「どのくらいの期間、使えるのかな？」



できるだけ不安を
取り除いてあげましょう

「お客さま目線」にだけ こだわる！

お客さまの気持ちが最優先

- ① セラピスト側の 個人的な好みは 一度リセット
- ② すべてお客さま目線で ビジネス・商品を企画する
- ③ お客さまが「今すぐ欲しいサービス」だけを提供する



スピリチュアルビジネスの成功マインド

- ★ お客様のために お仕事をする心
- ★ お客様のために 企画をつくる心
- ★ お客様のために 商品をつくる心
- ★ お客様のために サービスを改善する心

お客様のための活動
結果的に利益になる



あなたの想いは 商品から伝わります

クライアントさんは商品サービスを通して、セラピストの**人柄**を見ます。

人柄でファン化が決まるのが、スピ系のお客さまの **最大の特徴** なので

「クライアントが何を求めているのか？」 「何に不安を感じるのか？」

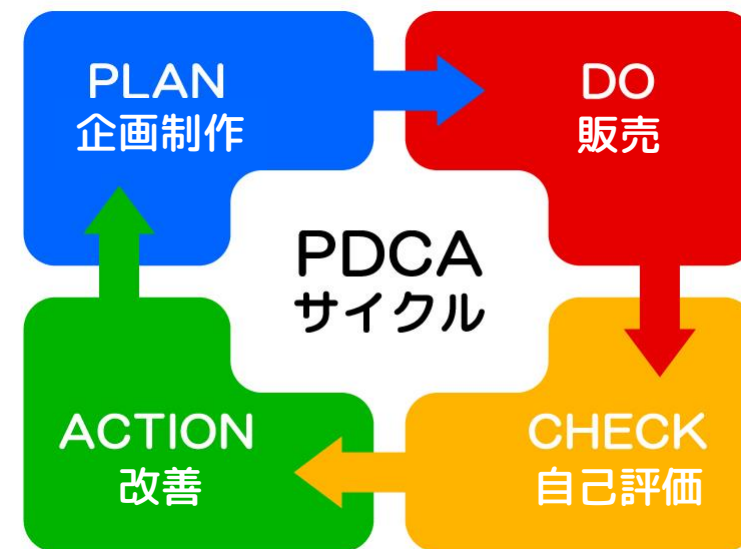
「どんな時に不便を感じるのか？」 「将来どうなりたいのか？」

などを察しながら、**クライアントの心が温まる商品**を作っていきましょう 

アップデートするほど高品質になる

商品やサービスは、実際に販売した後に
アップデートすることで、さらに品質が上がります

実際に提供してみて、少しずつ改善していきます。
この商品で困っていないか？何か不便はないか？
クライアント目線で、何度か改善するわけです。
アップデートは喜ばれるサービスを作るコツ☆



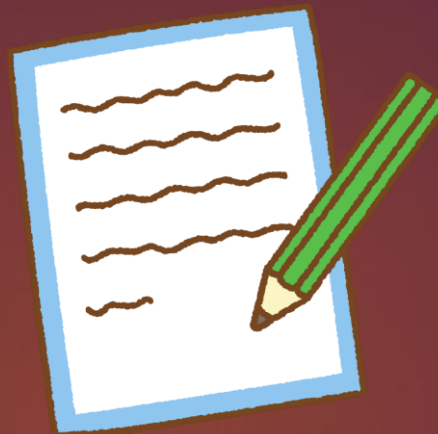
質問タイム

ミュートを
解除して
ご質問どうぞ

ご質問はありますか？



< Work. 4~7 >



ペルソナ設定ワーク

これから助ける相手を確定する大変重要なワーク。このペルソナに似てる人に販売。
問題を抱えて苦しかった頃の「自分」をペルソナのモデルにするのがやりやすいです。

ペルソナとは？

バックエンド商品のターゲット層を 細かく絞り込んだ架空の人物像

年代、性別、職業、学歴、婚姻、家族構成
子供の年齢、居住地、所得、悩み、望み など

「たった1人のお客さま像」のことをペルソナ と言います



ペルソナ設定は「商売の基本」

ペルソナ設定では、あなたのスピリチュアルなサービス
(講座・商品・セッション)を必要としている
架空の人物像を想像上で作り上げます。



ペルソナを決めれば、ターゲット層の悩み・欲求・必要なものを特定できるので
どんな特典がいいのか?どんな言葉なら喜んで購入してもらえるか?なども予測・対策ができます。
そうやって、顧客が欲しくてたまらない商品と、魅力ある宣伝を企画することができるのです♪

なぜターゲット層を絞り込むのか？

- 様々な経験をしたあなたが、一番お役に立てて、一番やりがいを感じる相手に絞るため。
- ターゲット層の欲求を満たす喜ばれるサービスは何なのか？を知るため。
- 層を細かく絞りこまなかった場合、顧客の欲求と商品の強みとの間に必ず「ズレ」が生じる。
- 商品も特典も、ターゲット層が本当に欲しいものだけを、作って提供できる。
- 層を絞り込んで作ったサービスはお役に立ちやすく、購入率・リピート率も高い。
- 相手がどんな状況の人なのかをイメージしやすく、ハートに響く文章も書きやすい。
- 活動時間の予測がつきやすいので、効果的な時間にメールやSNSを投稿できる。



のどから手が出るほど
欲しい人に絞り込む

以前のあなたに似ているペルソナでOK

過去のあなた に似ているターゲット層 ならば

その人たちの気持ちや、状況を理解できるはずです。

どんな解決を求めているのかも、自然とわかってしまいます。

パワハラがツライ…
仕事やめたい…



ターゲットの気持ちに沿う商品サービスを提供できれば喜んでもらえます。

優しさを感じるサービスは素早く信頼が上がり、すぐ **ファン** ★ になります。

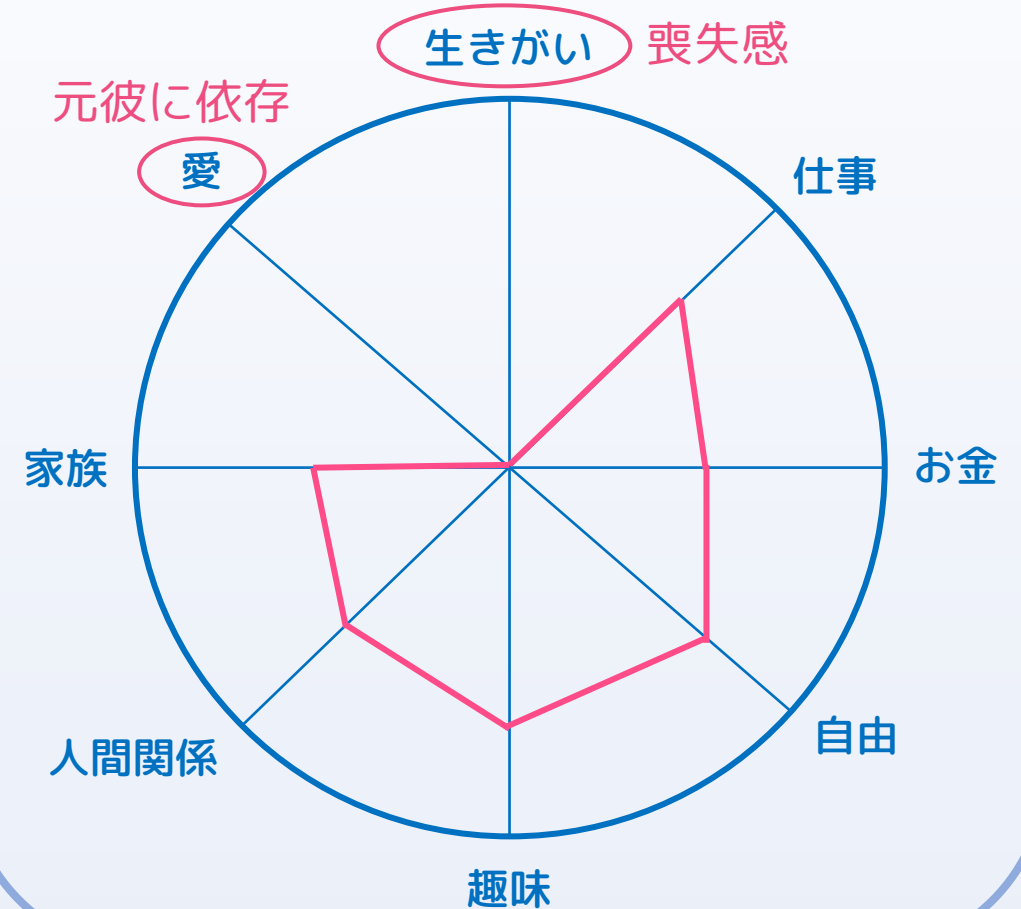
【Work.4】ワークの例

ペルソナ設定「A」

- 性別： 女性
- 年齢： 32歳
- 職業： 観光施設で勤務
- 居住地： ○○県 ○○市
- 学歴： 高卒
- 世帯所得： 月収20万円
- 家族構成： 独身子なし・父・母・妹・義理弟
- 悩み： 彼氏に振られた、悲しい、ツライ、寂しい
- 将来の望み： ツラすぎて今はそれどころじゃない

満足度が一番低いものを専門分野のヒントに

ペルソナの人生の満足度



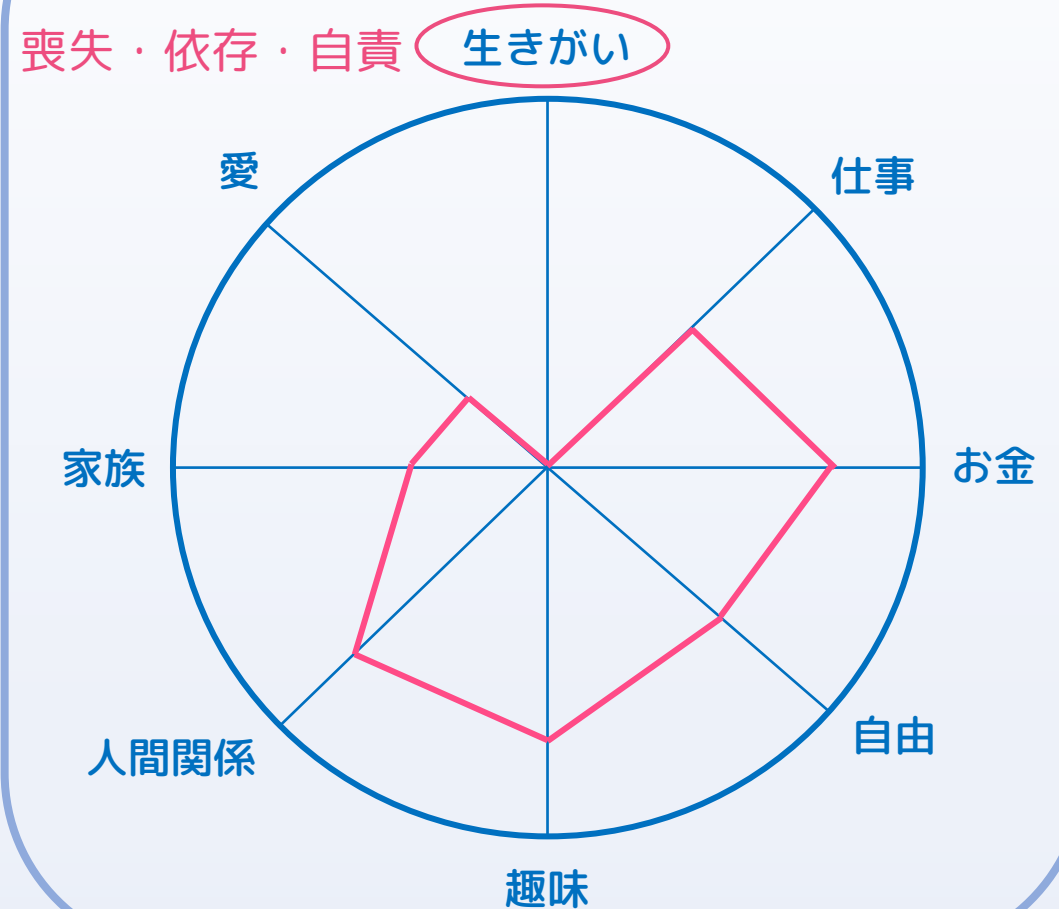
【Work.5】ワークの例

ペルソナ設定「B」

- 性別： 女性
- 年齢： 43歳
- 職業： コールセンターでパート勤務
- 居住地： ○○県 ○○市
- 学歴： 短大卒
- 世帯所得： 月収50万円
- 家族構成： 夫と2人暮らし・子供6才
- 悩み： 愛犬が亡くなって悲しい、ツライ、寂しい
- 将来の望み： 亡くなった犬と話せる能力が欲しい

満足度が一番低いものを専門分野のヒントに

ペルソナの人生の満足度



まずは お金がある人の力になりましょう



生活に余裕がないセラピストさんや、講師さんは最初は、バックエンド商品を購入できるくらいのお金を持っている方々のためになる商品を作るのが一番いいんじゃないかなと、私は思います。

お金に困っている方々のことは、あなた自身に余裕が出てからのほうが、きっともっとお役に立てます。自分の生活を先に安定させるのが良いと思いますよ(*´ω`*)

ペルソナは3パターン書き出してみる

年代が違えば、生活環境、お金の使い道も、かなり違いますよね。
子供がいるのと、いないのとでは、日々の習慣、悩みも違います。

あなたのビジネスや商品のターゲットをしっかりと絞り込んでいくためにも

ペルソナは違うパターンで、「架空の人物像を3人」ほど作って
3人の中から、一番お役に立ちたいペルソナを1人だけに絞りましょう！

休憩後
質問タイム

休憩タイム

ストレッチ

お手洗い

いっぷく

癒し

食事



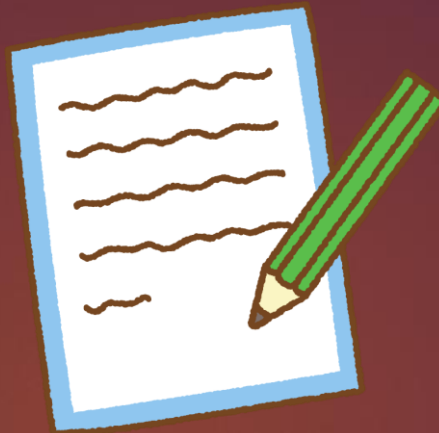
質問タイム

ミュートを
解除して
ご質問どうぞ

ご質問はありますか？



< Work. 8~11 >



©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

市場・専門決定ワーク

活躍できる「〇〇専門」の市場を決めるワーク。ペルソナ層の市場が前提です。

解決欲求が少ない市場は売れない。緊急性・重要性がある穴場市場を選びましょう。

突然ですが… 問題です！

新規見込み客の人たちは、普段
どちらを重視しているでしょうか？

A. 10年後が幸せであること

B. 今が幸せであること



正解 Bの「今が幸せであること」

新規見込み客の人たちは、普段
どちらを重視しているでしょうか？

A. 10年後が幸せであること

B. 今が幸せであること

未来のことよりも今に目が行くのが人間



新規客を教育する時間は少ししかない

多くの新規見込み客は、**目の前のことだけで精いっぱい**の状態です。
だから彼らは何よりも先に、「直近の問題」を解決したいと思っています。
あなたのLPやステップメールの中で、未来の重要性について
教育できる時間は少ししかありません。まだ未来を見てくれないかも…。

なので先に、当面の問題を解決してあげてから、**商品購入後のメルマガ**や
2発目以降の商品で、未来にも少しずつ目が向くようにしてあげるわけです。

スピ系ビジネスで失敗する3つの原因

スピリチュアル系で、最も失敗する原因は……

3つともうまく避けるのだ

- ① ライバルが多い市場で活動してしまった
- ② 自分よがりの商品・サービスで活動してしまった
- ③ 重要で緊急な欲求がない市場で活動してしまった



ビジネスで成功したい人は、この3つは「選ばないように」気を付けましょう。

ネットの商売は実店舗の数倍の競合数

インターネット上で活動するお仕事は、ライバルがすごく多いです。
ちょっとネットで調べれば、他と比較できることだらけですから
どんなにすごい実力がある人でも、激安の人と比較されてしまったら
激安のほうを選ばれることが多いので、宣伝をすごく頑張らないと稼げません



なので、競争がない「専門市場」で、のんびり活動する方が100倍ラクです！
料金が多少高くても、喜んで購入する人たちが待っている市場を選びましょう♪

自分の過去を活かせる専門市場で活躍！

いろんな分野の専門家が大量活動していますが
そのほとんどが自称専門家さんです。

誰でも専門家と称して活動していいのが日本。
初心者でも関係なく専門家になれます。

海外のことは、すいません… わかりません(笑)



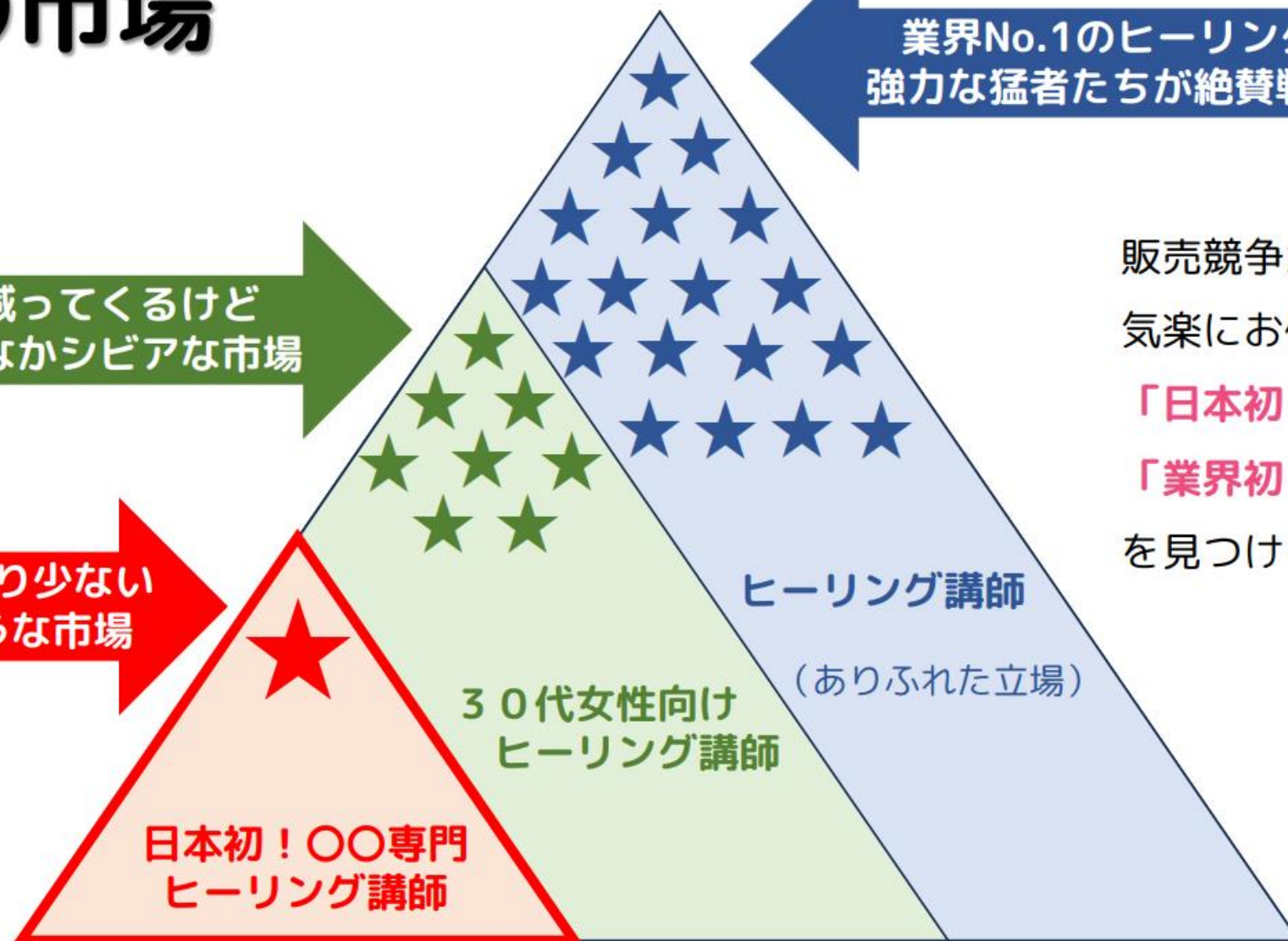
穴場の市場

業界No.1のヒーリング講師など
強力な猛者たちが絶賛戦闘中の市場

ライバルは減ってくるけど
それでもなかなかシビアな市場

ライバルが かなり少ない
No.1になれそうな市場

販売競争が少ない市場で
気楽にお仕事したい人は
「日本初！〇〇専門」
「業界初！〇〇専門」
を見つけるのがオススメ♪



穴場のスピ系は「〇〇専門」

※問題解決欲求・解決手段ニーズ
緊急性・重要性・お金がある
他の人がやっていない

- ・ 子宮専門
- ・ ペットロス専門
- ・ 婚活専門
- ・ 育児疲れ専門
- ・ 介護疲れ専門
- ・ 遠距離恋愛専門

- ・ ストレス過多専門
- ・ 繊細さん専門
- ・ 話ベタ専門
- ・ 心配性専門
- ・ キャバ嬢の悩み専門
- ・ 恋しさ専門

- ・ 看護師専門
- ・ 経営の悩み専門
- ・ 人を愛せない人専門
- ・ ノンキャリア専門
- ・ 働きすぎ専門
- ・ メンタルの弱さ専門

似た分野でも 悩んでいることが違う

一言で「恋愛の悩み」と言っても
悩みの原因はそれぞれあります。

恋愛の なにで悩んでいるのか？

それが専門市場を決めるヒント



- 彼が急に冷くなった
- 愛されなくてつらい
- 嫌われたかもしれない
- 別れを告げられてつらい
- 浮気されてつらい
- 会ってくれなくてつらい
- 不倫がバレてつらい

自分も悩んだ経験があるものがオススメ

- 子供のイヤイヤ期
 - 子供のイジメ問題
 - 子供の発達障害
 - 子供の不登校
 - 子供の反抗期
 - 職場の人間関係
 - 仕事がうまくいかない
 - 外で働くことに疲れた
 - チャネリングできない
 - スピで稼げない
 - 講座ジプシー
 - 姑のイビリがツライ
 - 嫁のイビリがツライ
 - 在宅介護がしんどい
 - ママ友と関係悪化
 - ○○のストレス過多
 - ○○の精神疲労、睡眠
 - 夫と離婚したい
 - 夫の不倫
 - 不倫相手と別れたい
 - 夫から自立したい
 - 家庭内別居
- スピ的に 希望を持ってもらう
スピ的に 心や体を癒す
スピ的に エネルギーをケアする
スピ的な 思考法・気づきを提供

女性の悩み（養命酒さんの調査資料）

◆どのようなことで悩みを抱えているか〔複数回答形式〕 ※上位10位までを抜粋



各年代 200人ずつ

30代以降の主な悩み

家計・仕事

生きがい

家族関係・子育て

家事

恋愛・結婚

親の介護

(健康・容姿・美容)

穴場市場の探し方

1. Yahoo!などの検索窓にキーワードを入力。
「スポンサー」の広告があるかを確認。
2. ライバルがスポンサーをしている場合は
その市場にはライバルが多い可能性大。

スポンサーが4つもある市場は、超激戦区なので
「レイキヒーリング」のキーワードの市場は超シビアです。

もし、このキーワードのままレイキを宣伝したとしても
ターゲット層は、ほぼ反応しないということなので
「日本初!〇〇専門レイキヒーリング」などに変えることで
その専門分野のターゲット層なら購入してもらえる可能性大!

[ウェブ](#) [画像](#) [動画](#) [知恵袋](#) [地図](#) [リアルタイム](#) [ニュース](#) [一覧](#) [ツール](#)

約1,550,000件 1ページ目 **数十万円を支払って掲載してる人**

Q [レイキヒーリング 効果](#) [レイキヒーリング 音楽](#) [レイキヒーリング 料金](#) で検索

スポンサー
🌐 <https://www.reiki-raphael.com/レイキ/ヒーリング/> ▼
【日本レイキセラピスト協会】 - 心に響くヒーリングセミナー
全国主要都市でレイキティーチャー養成講座を開催中。レイキヒーリングで心豊かな人生を!
全国主要都市でレイキヒーラー養成講座を開催中。レイキと共に健康で心安らかな人生を!

スポンサー
🌐 <http://www.reikiseminar.com/> ▼
実践で使えるレイキ療法 - www.reikiseminar.com
レイキヒーラー養成セミナー! 特別割引でお得に受講できます! 気功教室開催。受講後の質問
や復習も対応。緊張しない雰囲気での講習。自然治癒力、免疫力を活性化。体験&説明会を随時開
催。交流会も定期的に開催。日曜日・祝日も受講可能。少人数制の個人指導。誰でも気功の
達人に!

スポンサー
🌐 <https://www.udemy.com/> ▼
レイキレベル1、2、3 & マスター資格コース | Udemy
家でも、オフィスでも、行列に並んでいるときも、移動中でも学べる。講師への質問が可能。
会員登録費用無料。自分に合った講師を選べる。30日間返金保証付。いつでもどこでも学べ
る。

スポンサー
🌐 <https://ebookjapan.yahoo.co.jp/> ▼
実践 レイキヒーリング入門 愛と癒しの技法 - 土居裕 - 無料ま...
あの人気作品も登録無しで立ち読み0円! 漫画をお得に買うならebookjapan/公式。無料。試し
読み。登録不要で読める。まとめ買いがお得。割引セール。売れ筋ランキング。50万冊以上の
ラインナップ。

やりたいことがわからないのはなぜ？

不満だらけでパニック

やりたいと思えない

現状に不満が無くて

やりたいことがない見つからない

闇



中



光

ニュートラル

ニュートラル状態は、やりたいことが見えるし、ビジネスへの強い情熱も湧いてきます。

クライアントの気持ちに共感できるので、お役に立てる商品アイデアも湧きやすいです。

「自分の意図」で、ネガティブにも、ポジティブにも、どっちにもなれる状態が仕事もやりやすい。

光闇が偏ると やりたいことが見えない

スピと言えば心の闇にアプローチしますが、心の中の闇を消しすぎると、多少の弊害が出やすくなります。たとえば、自分の中にネガティブがない時は、「感情鈍麻」の状態（無感情系セラピスト）になります。

「大きな喜び」の感情は、現状にある程度の強めの不満がある時に得られる感情です。もし、感情鈍麻になると、人の役に立ちたい気持ちや、やりがいなどが湧きにくくなりビジネスへの「動機」「意欲」「情熱」「感動」「楽しさ」「何かをやる価値」を見失ってしまいます。

「自分は一体… 本当は何をやりたいのか？」も見えなくなるのです。
さらに、集合意識に繋がりにくくなり、ブログ・メール・商品のいいアイデアも思いつかなくなります。今に満足していないからこそ叶えたい望みが見えるし、自分に苦しみがあるから他人の気持ちもわかります。自分自身が少しでも、闇っぽいものを持っていれば、クライアントの感情・状況・欲求が見えてきます。光と闇は「バランス」を取る、どちらかに極振りして感情鈍麻にならないように調整するのがオススメです。

【解決策】 極振り・感情鈍麻になった時

スピリチュアルワークやブロック解除を何もしなければ、闇に偏ります。

スピリチュアルワークやブロック除去をやりすぎると、光に偏ります。

なので、闇でしんどい時はスピリチュアルワークやブロック除去をやればいいのです。

光に偏りすぎて感情鈍麻になってしまったら、スピリチュアルワークやブロック除去をしばらく止めて、光と闇のバランスが取れるまで、待てばいいのです。

そうやってバランスを調整していけば、やりたいこと、やるべきことも見えてきて
動機や情熱が強くなります。顧客の苦しみにも、ちゃんと共感できるようになります。

質問タイム

ミュートを
解除して
ご質問どうぞ

ご質問はありますか？



商品企画

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

商品の詳細
コンセプト

商品企画

ビジネス設計に合う

商品を企画しましょう！

あなたのビジネス設計は
お仕事のすべての **軸**

【重要】ペルソナに必要なものを企画

人は、必要ないものにお金を払いません。

「私に今すぐ必要だ！」と思わせる商品サービスを考えましょう☆

-
- ペルソナを助ける商品
 - ペルソナの問題解決を促す商品
 - ペルソナが未来に期待を持てる商品
 - ペルソナにすぐ役立つ商品
 - ペルソナの不便さを解消できる商品
 - ペルソナが安心して購入できる商品
 - ペルソナの苦しみをケアする商品
 - ペルソナの不安を解消する商品
 - ペルソナの自己肯定感が上がる商品
 - ペルソナが解決に前向きになれる商品
 - ペルソナが簡単に使いこなせる商品
 - ペルソナが夢中になって楽しめる商品

「商品企画」でおこなうこと

- 売れるターゲット層と売れる市場を考える
- 集客商品と利益商品を考える
- お役に立てる商品サービスを考える
- 商品の存在価値を考える
- 次もまた購入したくなる仕掛けを考える
- 安い！と思ってもらえる仕掛けを考える



F E 商品 と B E 商品

フロントエンド商品案内

① L P 新規入口 集客商品

見込み客を集める
Facebook広告
Google広告
YouTube広告
SNS・ブログなど

電子書籍や動画など
プレゼントがもらえる

新ジャンル



②ステップメール

メールで見込み客を教育
またはLINEなど
サプライズプレゼント
アンケート

誘導

バックエンド商品案内

③セールスページ 利益商品

販売ページを読んでもらう

39メール
注文完了画面
アップセル案内



④購入完了

サンキューメール送信
アップセル案内
この商品に興味がある人は
〇〇もよく購入しています

関連商品案内

⑤メールマガジン

次のオススメ商品へ誘導
役立つ情報を配信
キャンペーン案内
説明会・体験会・セミナー



商品をしっかり使い分ける

① フロントエンド商品（集客商品） ➡ 集客が目的

LPで「新規顧客」を獲得するための 集客専用の商品。前置き。
メアドを登録した人に贈られるプレゼント品。無料か安価。
バックエンド商品の「お試し版」の位置づけになることが多い。



② バックエンド商品（利益商品） ➡ 売上が目的

本命の有料商品。相場よりも高い価格で販売できる。後置き。

LP ➡ フロントエンド ➡ ステップメール ➡ セールページ ➡ バックエンド販売 の流れ

一般のフロントエンド→バックエンド

- FE 「**昼500円ランチ**」 → BE 「夜の飲み会3,000円」
- FE 「**ドリンク無料クーポン**」 → BE 「1,500円のセットメニュー」
- FE 「**サプリ初回980円1週間お試し**」 → BE 「定期購入5,980円」
- FE 「**1 カ月無料で映画視聴お試し**」 → BE 「月々1,980円」
- FE 「**500円脱毛無料お試しチケット**」 → BE 「10万円コース」
- FE 「**整体無料体験**」 → BE 「回数券・高額プログラム・年会員」

【例】月30万円 フロント→バック

月8人 ■ FE「無料PDF」 → 説明動画 → BE「エネルギー講座 39,900円」

月4人 ■ FE「無料個別説明会」 → BE「ブロック解除講座 89,900円」

月8人 ■ FE「初級講座の動画1本で100円」 → BE「中級講座 39,900円」

月2人 ■ FE「無料動画セミナー」 → 説明会 → BE「コース 399,000円」

月5人 ■ FE「500円体験」 → BE「セッション回数券5回分 69,900円」

継31人 ■ FE「1週間講座無料お試し」 → BE「講座6カ月契約 59,900円」

③④⑤を循環してくれるのがファンの人

フロントエンド商品案内

①LP メアド収集（プレゼント）

見込み客を集める
Facebook広告
Google広告
YouTube広告
SNS・ブログなど

電子書籍や動画など
プレゼントがもらえる

新ジャンル

②ステップメール

メールで見込み客を教育
（またはLINEなど）
サプライズプレゼント
アンケート

誘導

バックエンド商品案内

③セールスページ

動画・個別セッションもOK

39メール
注文完了画面
アップセル案内

④購入完了

サンキューメール送信
アップセル案内
この商品に興味がある人は
〇〇もよく購入しています

⑤メールマガジン

次のオススメ商品へ誘導
役立つ情報を配信
キャンペーン案内
説明会・体験会・セミナー

関連商品案内



一度信頼すると何度も購入してくれます



クライアントからしっかり **信頼** を得ることができれば
そのクライアントは、他では なかなか購入しなくなります。
他に信頼できるセラピストや講師は、ほぼ見つからず
新しい良い商品を探すのは かなり大変なことなのです。
良い歯医者さんや、良い整体院を探すよりもスピは困難です。

バックエンド商品は割と簡単に売れる

バックエンド商品のほうは
競合よりも高い価格で売れます

フロントエンド（集客商品）がそれなりに良ければ
バックエンドのほうは、結構すんなりと購入してもらえます。



人はなぜその商品サービスを買うのか？

人は自分にとっての利点「メリット」と、メリットがもたらす恩恵「ベネフィット」を求めているので、それらの欲求を満たす商品サービスにだけ、お金を支払います。

ですが市場を見渡すと、世の中の多くの商品・サービスは、メリット・ベネフィットが弱いです。

そもそも、それらの商品を販売している「本人」が、その商品の本当の良さを知らなかったり本当の良さを伝えていなかったり、商品サービスへのこだわりが特にはない人もとても多いです。その状態で宣伝したとしてもターゲット層の心に響かず、購入してもらえない状態になっています。

【重要】メリット・ベネフィット・弱み

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

① メリット（強み）

長所になる特徴・使いやすさ

② ベネフィット（超☆強み）

メリットによってもたらされる効果・未来の恩恵

③ 弱み

購入しない理由になりそうなこと、弱点

ゴールドレイキの例

① メリット

波動が上がる、浄化できる、気づきが増える

② ベネフィット

考え方が変わり、苦しみから解放され
生きるのが楽になる、自由に生きられる

③ 弱み

体感が少なめ。実感まで時間がかかることも

弱みがあるなら「補う」か「改善する」

どんなに素晴らしい商品・サービスにも、必ず「弱み」があります

エネルギーヒーリングや、アチューメントの体感が少ないのが弱みならばそれを多少なりとも補ったり、安心させられる「特典」を付け加えると良いでしょう。

マジカルムーンのレイキ講座のように、体感を感じやすくする方法の補足教材を追加したり、体感がない理由や、原因を動画などで解説しつつ「体感は無くて全く問題ないし大丈夫！」と安心させる工夫をしていきます。

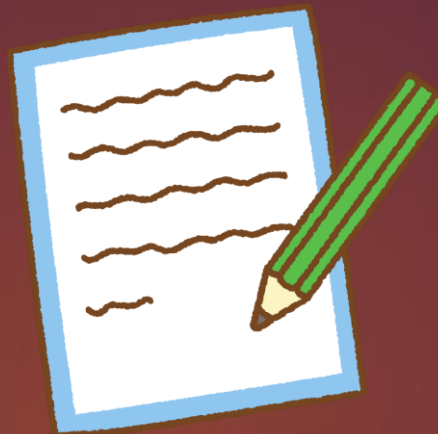
質問タイム

ミュートを
解除して
ご質問どうぞ

ご質問はありますか？



< Work. 12~15 >



利益商品

バックエンドの基本セット

セールスページで有料で販売する「利益商品」の基本セットを考えましょう。

専門市場の欲求に合わせられるものに決めましょう。学びやすさは特典のほうで追加。

最初に販売する商品の選び方

最初に販売する「1 発目」の有料商品は

“緊急性と重要性に対処できるもの” が最適です！

未来を良くする商品よりも「いま役に立つ商品」が優先。

人は、未来のことよりも「今この瞬間の緊急の問題」のほうを優先します。

というわけで1 発目は、直近の問題を緩和できる可能性が高い商品がオススメです。

緊急事態発生



新規客の1発目の商品に向いているもの

■ 妖精講座系・臼井レイキ講座系・チャネリング講座系・学び直し系

（妖精＝緊急サポート、臼井レイキ＝緊急の不調、講座＝他校の商品が原因で本気で悩んでる）

■ リーディング・カウンセリング・施術系のセッション

（緊急の問題を解決するためのアドバイス・施術）

■ 悩み解決講座系・心の問題解決講座系

（苦しみの手放し方・考え方・視点変更・自己価値を上げる、解決法ほか）



【B E 商品】基本セットの考え方

基本セット

最低限

- ① フェアリーレイキアチューメント
- ② フェアリーレイキマニュアル
- ③ フェアリーレイキサポートブック
- ④ 証明書・認定証

+

購入特典

盛沢山

- ① フェアリーの教科書/電子書籍
- ② フェアリーレッスン/動画
- ③ ヒーリング用の誘導瞑想/動画
- ④ アチューメント用の誘導瞑想/動画

普通 or 普通より少しだけ良い内容

めっちゃめっちゃ欲しい内容

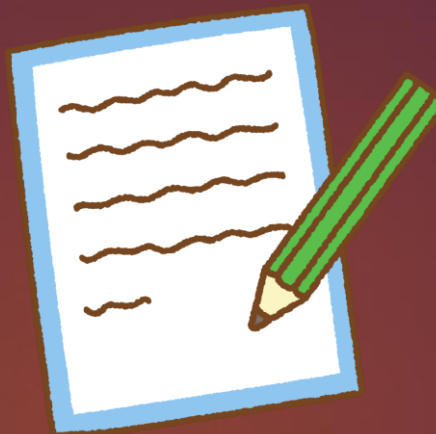
アチューメントセットも大人気！

マジカルムーンでは、2つのアチューメントセットや3つセット講座のような、セット品もかなり人気があります。



セット品の注意点は、多くの勉強を詰め込みすぎるとクライアントさんの頭がパニック（混乱）になることがあります。一度パニックになってしまうと、正常に戻りにくく、次を購入されません。勉強の効率もすごく落ちてしまいます。 ※詰め込みすぎには要注意！

< Work. 16~18 >



購入特典決定ワーク

クライアントの問題解決を後押しする特典（基本セットに付属する特典）

利便性を追加できる特典など。初心者向けが基本。すべての特典は同じ方向を目指す。

なぜ特典が必要なのですか？

- 特典を付ければ、クライアントに とても喜んでもらえる
- 購入する人の 安心感 が、爆上がりする
- 基本セットだけだと解決できない問題にも対策できる
- 特典を増やせば、講座・サービスの価格を上げることができる
- 特典の方がすごい！絶対に買わなきゃ！と思ってもらうため
- 特典を充実させることで、「思ってたより安い！」と思う人が多い
- 今しかこの特典はもらえない！と思うと、購入ボタンを押したくなる



購入特典

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

購入特典作り

自分の知識には限界があります
他人の知識をどんどん使おう！

知らない知識も
調べたらかなり見つかる ♡

- ★ 人工知能 AI
- ★ ネット情報
- ★ 書籍・図書館
- ★ 月音のコンサル



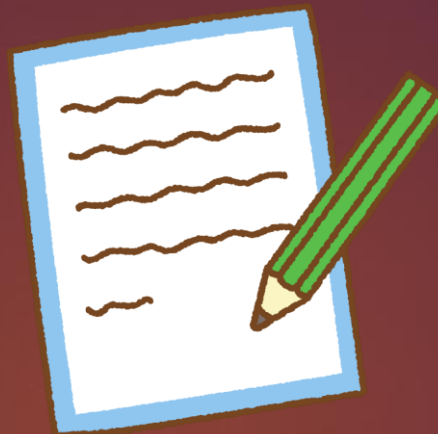
【例】購入特典（助けたい人に役立つ）

- 苦しみを手放せる〇〇思考法
- 自分を許せる最高の方法
- 〇〇から愛される秘密の方法
- 〇〇で心の傷を修復する方法
- 〇〇ブロックを解除する方法
- 厄介な〇〇を改善する方法
- 瞬時に気分を切り替える〇法
- 思考癖を自分で変える〇〇法
- 自然に自己肯定が上がる〇法
- 人から怒られない〇〇の奥義

- スピリチュアルの基礎知識
- 〇〇の教科書/サポートブック
- 誘導瞑想用の動画/誘導音声
- 〇の使い方/知識系補足動画
- 〇でよくある間違い・勘違い
- 体感が上がる〇〇〇実践方法
- 〇のガイドの姿を観る方法
- 〇のガイドとお話しする方法
- 〇〇波動をもっと上げる方法
- 〇能力をもっと覚醒する方法

- 幸せになる感謝のワーク方法
- 叶う☆新月・満月ワーク方法
- 〇日でチャネラーになる方法
- 〇〇をお仕事にする極意
- スピで30万円稼ぐ方法
- 自分軸が確実に強くなる秘技
- スピ系セラピスト成功の秘訣
- 超簡単☆〇〇チャネリング法
- 絶対オススメの〇〇10選
- 〇〇〇に関する極秘情報！

< Work. 19~25 >



バックエンドの強み発見ワーク

「基本セット+購入特典」を全部合わせて、バックエンド商品と呼びます。
競合の商品との違い、他社より良いところを見つけ出すためのワークです。

他のサロンやスクールにはない「強み」

バックエンドは「基本セット＋特典」を含む全セットの総称です。

独自

他の人がやっていないサービスや、他では手に入らない教材はあなたの商品の独自の強みになります。

あなた自身に、万が一、独自の「強み」や「個性」がなくてもバックエンド商品の中で、強みと独自性を出すことができます。

バックエンドの「強み」と「弱み」

① メリット（強み）

長所になる特徴・使いやすさ

② ベネフィット（強み）

メリットによってもたらされる効果・未来の恩恵

③ 弱み

購入しない理由になりそうなこと、弱点

フェアリーレイキの例

① メリット

妖精とのパイプを強化。
自分で簡単にヒーリングを流せる。

② ベネフィット

妖精のサポートでもっと良いご縁に恵まれる。
フェアリーヒーリングで失恋の心の傷を癒せる。

③ 弱み

妖精と仲良くなるまでに多少の期間がかかる。

【重要】「弱み」を必ず補うこと！

弱みに対して、何も対策せずに販売すると
「買わない原因」になりますし
購入したクライアントさんが困る場合もあります。



弱みを解決できれば一番最高ですが、もしあまり解決できないにしても
できるだけ、クライアントが困らないよう、買わない理由にならないよう
弱みに関して安心を与えるフォロー教材・補足資料もお勧めです☆

休憩後
質問タイム

休憩タイム

ストレッチ
いっぷく

お手洗い
癒し

食事



商品の強み

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

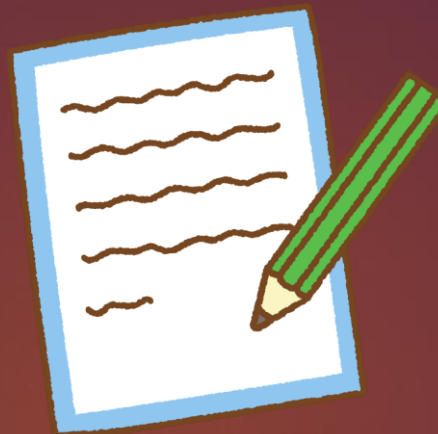
質問タイム

ミュートを
解除して
ご質問どうぞ

ご質問はありますか？



< Work. 26~27 >



商品コンセプト設定ワーク

このワークで決める 商品コンセプトは
商品が目指す「方向性と存在価値」をちゃんと言葉に変換する重要なワークです

商品コンセプトとは？

商品の目的 / 購入者の恩恵 / 利便性 / 購入者の未来 を「1行」で表現

■ ビジネステーマ

取り扱う 全商品 に当てはまる企業のコンセプト

例「ツライ恋を終わらせて本物の幸せを得る」

■ 商品コンセプト

商品ごとにそれぞれ異なるコンセプト

例「ツラくないサヨナラ」

好きになっちゃダメな人
本当の幸せな忘れ方講座



「商品コンセプト」はこんな感じ

- 願いが届く子宮に
- 育児悩みの源をお掃除
- 夫婦喧嘩の原因を経つ
- スピリチュアルで自立する
- 幼少期の虐待の心の傷を癒す
- 二度とフれない私になる
- 叩かずにいい子に育てる
- スピリチュアルジプシー脱却
- 忙しい人のための自動化副業

- 子育て失敗を修正
- 子供の苦しみをママが癒す
- 闘病で辛い時の助け舟
- 発達の子と上手に生きる
- 繊細さんを鉄壁の心に強化
- 嫌なエネルギーから解放
- 長年の罪悪感から解放
- 育児とスピ系職業の両立

- 天国のわんこといつでも通信
- 限界疲れを自動でヒーリング
- 職場の人間関係に救済を
- 負の連鎖を断ち切る！
- 人生初の両想いを引き寄せる
- 壊れた人生の地図を書換え
- 自己否定にさよなら
- 忘れられない人を笑顔で手放す
- 心のよりどころを見つける

なぜ商品にコンセプトが必要なの？

商品コンセプトは「商品の魂」であり「商品作りの指標」

“なんのためにこの商品が生まれたのか”

商品に「存在理由・存在価値」を与えるのが商品コンセプト設定。

お客さまに喜んでいただける商品を作るためには
制作者・購入者のどちらも迷わせない **ブレない軸** が必要だから、コンセプト設定は必須なのです。



「たった1人のため」の商品コンセプト

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

商品コンセプトを作る時、**ペルソナ**の気持ちにしっかり寄り添いましょう！

「こんな商品・サービスがあれば最高！」

と、ペルソナが思うものを、言語化しましょう！



商品コンセプトを考える時のヒント

商品コンセプトは、「目指す方向」であり、お客さまの「購入する理由」です。

① 誰の？

「ペルソナの（たった1人のクライアントの）」

② どんな欲求を満たす？

「ペルソナが求めるメリット・ベネフィットを満たす」

③ どのような技法で？

「ペルソナが簡単に便利に使える方法で」



商品コンセプトのヒント

- 驚き・インパクトの強さ
 - 発想の新しさ・意外性
 - 短文で完結・内容が明解
 - 未来をイメージしやすい
- 悩みから解放されるイメージ
 - ハードルを下げて「できそう」
 - 心に響くフレーズ
 - 一行だけで興味を惹く

コンセプト

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

質問タイム

ミュートを
解除して
ご質問どうぞ

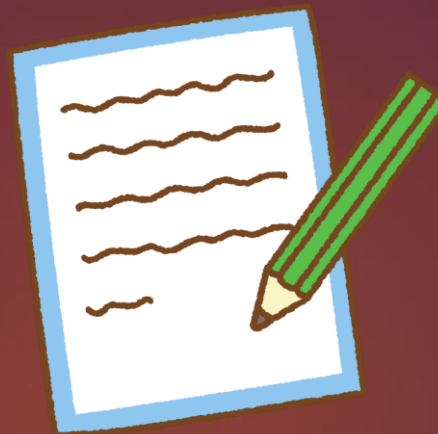
ご質問はありますか？



保証・限定

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

< Work. 28~30 >



安心保証・限定性決定ワーク

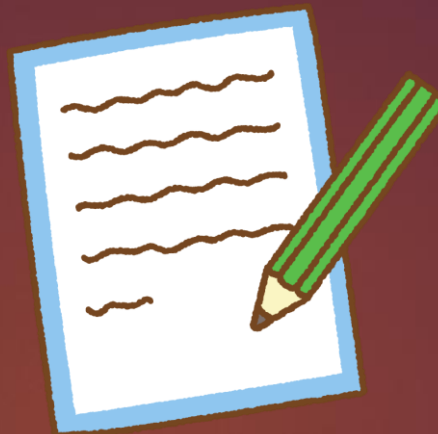
商品に興味がある人・購入を検討中の人たちの
背中を強く押すために重要なワークです。

安心保証・限定性の重要性

「保証」があるのと無いのとでは明らかに購入率が変わります。
特に **返金保証** の効力はスゴイです！ ○日以内返金保証でOK！

購入の締め切り日や数量も効果が高いです。
後でゆっくり見ようとして忘れてしまう人が続出したら意味がありません。
今買わなきゃずっと後悔する！ 購入しても全く損しない！
そう思ってもらうための仕掛けも、商売をする上でとても重要です！

< Work. 31~36 >



©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

価格設定ワーク

高額商品を「安い！」と思わせる、心理的な仕掛けをするためのワークです
バックエンド商品は相場よりも高く設定しましょう！

それぞれ個別に定価を設定する

- それぞれの 教材の通常価格（**定価**）を決める
- それぞれの セッションの通常価格 を決める
- それぞれの 特典の通常価格 を決める
- 売値は定価の $1/3$ か $1/4$ くらい（定価 $\div 3$ = 売値）
- 売値の最後の数字はキリが良いところで「9」にする



光覚醒レイキ講座 基本セット	通常価格
臼井レイキ伝授ファースト伝授	46,000
臼井レイキセカンド伝授	56,000
臼井レイキサード伝授	68,000
臼井レイキマスター伝授	97,000
臼井レイキティーチャー伝授	158,000
西洋式臼井レイキテキスト6冊セット	85,000
動画/臼井レイキティーチャー知識	63,000
	合計 573,000円

光覚醒パワーアップ特典	通常価格
レイキティーチャー応用編テキスト	53,000
レイキヒーリング用瞑想ワーク動画	40,000
レイキ伝授自動でお受取り用動画	30,000
動画/臼井レイキシンボル応用編	60,000
動画/臼井レイキヒーリング応用編	65,000
動画/臼井レイキ伝授学習編	89,000
光覚醒エネルギーワーク教科書	79,000
レイキで波動を超上げる方法	40,000
上級動画/レイキで心身を整える手法	88,000
レイキの体感を上げる方法	40,000
	584,000円 相当

価格設定

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

$573,000 + 584,000 = 1,157,000$ 円相当を

今だけ **合計 199,000円** でご提供！

価格設定の例

価格設定

臼井レイキと気功は 同じエネルギー

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

気功術の施術相場

120分施術コース（月2回）300,000円以上 / 年

レイキ伝授（100万円以上で購入した人もいる）

好きな時に、好きなだけ自分で流せるし便利で簡単



気になる人はネットで検索すれば詳しい情報がわかります

同じメリットを謳っている商品は スピリチュアル圏だけじゃない！

生理痛 / 月経不順 / 冷え性 / 虚弱体質

慢性疲労 / 血行不良 / 不眠 / 情緒不安定 ほか

レイキを始めたらなんだか調子が良くなる人もよくいます。

ジャンルが違う他の業界の相場も調べてみましょう♪

健康系は法律に注意

薬事法・景品表示法

飲むだけで
「痩せられる」と広告
ドラッグストア大手
「麒麟堂」
景品表示法 の 措置命令

高いか安いか を決めるのは「お客さま」

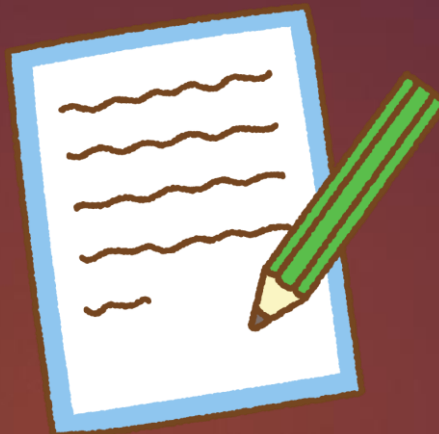
高いと感じるか、安いと感じるかは、完全に「人それぞれ」
収入も、預金額も、人によって 月とスッポンの差があります。

大切なのは、値段や料金ではなくて「価値を感じるかどうか」です。

自分にとって 絶対必要で、価値がすごくて、買える金額 ならば

値段に関係なく購入されます！

< Work. 37～39 >



商品名・特典名を決める

制作が全て終わってたら、最後は、バックエンド商品に名前をつけましょう。
ありきたりな商品名だと あまり興味を惹けないかも。念入りに考えましょう。

講座名/商品名の付け方

よく安価で出回っているエネルギー系の商品を販売する場合は
エネルギー名を そのまま全く同じ商品名にしてしまうと
他の商品と同じだと思われて、価格で比べられる可能性があります。

お客さま側の 恩恵・利便性 や商品コンセプトなど をひねって
インパクトが強い商品名にするほうが
魅力的に見えて、興味を持ってもらえると思います！



アチューメントを「特典の位置づけ」にするのも面白いかもしれません ♡

独自の商品名のほうが価格を上げやすい



他社商品と全く同じ名前だと
比較されがちです。

あなた独自の講座名 にすると、より良いでしょう。

〇〇特典セット

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

それぞれの特典に名前を付けたあと
特典のセット名も作ると面白いですね ★

- 繊細さんを助ける“守護天使”特典セット
- 簡単使いこなし〇〇応用編特典セット
- 特別特典☆安心感MAXスターターキット
- 起業応援☆5つのスキルアップ特典セット
- 数量限定特典☆潜在意識の大掃除〇〇メソッド伝授

特典

【重要】商品名 と 宣伝タイトルは異なる

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

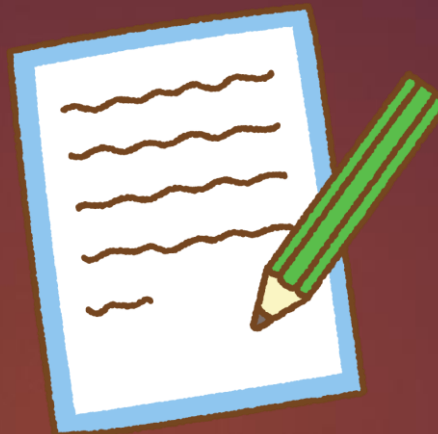
宣伝や広告の中で、F E 商品やB E 商品の名前を語っても
全く売れないし「リスト」も集まらないのでご注意を！

今のネット社会は、どこでも日常的に、広告・宣伝が溢れています。

あなたの活動が「販売目的」だと警戒されないように、意識する必要があります。

宣伝や広告のキャッチコピー（キャッチフレーズ）を作る時には
リンク先のページ（LP）を思わず見たくなる **パワーワード** が必要です。

< Work. 40~43 >



集客商品

フロントエンド商品企画ワーク

フロントエンド商品は、LP用のプレゼントのこと。B E 商品のお試しが一番良い。
バックエンドを購入してくれるかどうかに関わる一番重要な商品を決めるワークです。

集客商品（フロントエンド）

フロントエンド商品とは

F E はメアド収集用でもあり、バックエンドへつなぐための商品です。

無料（または安価）で、それなりに質が良いものを提供します。

新規の見込み客にとって、最も価値があるフロントエンド商品は

「すぐ役に立つもの」や「知らない情報」です！



【講座】フロントエンド→バックエンド

- FE「**解決ヒント or 知識 or ノウハウを一部無料提供**」 → BE「講座販売」
(客：解決へのヒント・知識・ノウハウをもっと学びたければBE購入)
- FE「**説明動画 or 無料説明会(※) or 無料セミナー**」 → BE「講座販売」
(客：講座の情報を詳しく知ってから良さげならBE購入)
- FE「**無料体験レッスン or 無料体験動画**」 → BE「講座販売」
(客：講座の一部をお試ししてみて内容がよさげならBE購入)
- FE「**無料カウンセリング or 無料相談**」 → BE「講座販売」
(客：講座の不安点や疑問点を直接 講師さんに相談して自分にもできそうならBE購入)

【セッション系】フロント→バック

- FE「〇〇が解決しない原因を教えます」 → BE「セッションor講座」
- FE「魂の問題を無料ネット診断」 → BE「問題解決セッション」
- FE「集客がうまくいかない原因無料診断」 → BE「問題解決コンサル」
- FE「〇〇セッションを録画した動画が無料」 → BE「セッション」
- FE「問題特定カウンセリング100円」 → BE「問題解決セッション」

バックエンド商品を最初に売らない理由

- 信用が足りず、怪しさすら感じる人が結構いらっしゃるからです。
- 本当に売りたい商品を最初に売ろうとすると、他社との競争に巻き込まれます。
- 最初から有料だと、新規顧客の獲得が厳しくなってしまう、リストが集まりません。
- 必要性をまだ感じていない段階で、有料商品をオススメされても、欲しくなりません。

【基本】 F E で喜んでもらう → サプライズプレゼント → 問題教育 → B E を販売

フロントエンドはあなたへの第一印象

フロントエンド商品（集客商品）は 新規客が最初に触れるあなたのサービス

どれだけ広告やLP、ステップメールが上手だったとしても
最初の「フロントエンド商品」が良くなければ
バックエンド商品（収益商品）に期待が持てなくなるので
購入してもらえなくなります。フロントエンドの質は高めです！



フロントエンド商品を作る際のポイント

- ① **競合よりも安く！**（収益はバックエンドで上がります）
- ② **買って失敗してもいいと思えるの価格！**
- ③ **顧客側に時間的リスク、労力的なリスクが少ない**（遠方や面倒なものはリスク）
- ④ **わかりやすい商品**（認知度が高い、説明なしでも何なのかわかる、購入経験あり）
- ⑤ **入手前の期待値を少しでも超える**（無料なのに予想を超えてきた！など）
- ⑥ **フロントエンドを購入した後、バックエンド購入に繋がるもの**
- ⑦ **お試し程度なので、それだけでお腹いっぱいにならないもの**

フロントエンドに向いているもの

多くの見込み客がすでに多少なり知っているもの

新しいものを発明するより、みんなが知っているものを相場より安く提供するほうが簡単

- 電子書籍（解決のヒント・知識・使い方・問題提起）
- 資料（顧客事例紹介・データ結果・比較・よくある間違い）
- 動画セミナー（解決ヒント・知識・使い方・問題提起）

イチから
説明しなくても
価値を理解して
もらえるもの

※参考例です

【例】フロントエンドの選び方

① バックエンドの特典の1つをフロントエンド商品化

- ・特典の中ですごく喜ばれるもの、すぐに使えるもの

② バックエンドの基本セットの一部をフロントエンド商品化

- ・初心者向けのシンプルな動画レッスンや教材

③ フロントエンド商品をイチから作る

- ・個別相談セッション、講座説明会、講座説明動画、カウンセリング

フロントエンド商品を
1度体験すると
見込み客の欲求は
さらに募ります

フロントだけで
お腹いっぱい
しないのがコツ！

8秒で理解できるフロントエンドが良い

フロントエンドの場合、説明をじっくり読んでもらえる時間はありません。
広告やLPから「すぐに離脱する」「注意力散漫」が見込み客の現代病だからです。

今のインターネット社会では、**注意力が8秒しか続かない**とされています。

新規客を集客する際は、長い説明を読まなくても、聞かなくても
パッと見ただけで理解してもらえる、パッと見で価値がわかる必要があります。
フロントエンド商品は、サクッと見れて、役立つ情報が最もオススメ！

数十ページよりも「数ページが良い」

電子書籍（PDF）の場合、文章量が多すぎると読むのがめんどろで、読む気にならないと思います。フロントエンド商品のPDFは、**10ページ以内**で充分です。**顧客事例**を入れる場合、事例は1つだけで良いでしょう。



近年は、動画を好む人がかなり増えています。10分～15分くらいの動画ならば多くの人が視聴してくれる時代です。**作った資料を読み上げる動画**をフロントエンドにするのも良いでしょう。

フロントエンドのハードルを低くする

フロントエンド商品はハードルは低くてOK

初心者向けPDF・動画など

- バックエンドが段々欲しくなるようなフロントエンド商品
- 未経験者や初心者向けに「ハードル」を下げたフロントエンド商品
- 難しい説明なしでもすぐに理解できるフロントエンド商品
- 簡単な内容だけど役に立つフロントエンド商品
- 問題提議や、解決への希望を感じるフロントエンド商品 など

スピリチュアル系は
不安の解消・生きやすさ
楽しさ・幸福感を
提供する仕事です。
言い方を変えると
波動を上昇できるものを
販売する業界です。

①【例】フロントエンド商品

※参考例です

チャネリングが上達しない！全然できない！

できない原因と解決方法がわかる！！

モヤモヤがスッキリする特別動画を無料進呈します☆

- ① チャネリングができない〇つの原因
- ② オラクルでわかるチャネリングのコツ
- ③ チャネリングの能力の伸ばし方

基礎の基礎しか学べないので
これでお腹いっぱいになることはありません。

フロントエンドがシンプルで、わかりやすければ
もっと学びたいと感じるはずです。

この先生から学びたいと思ってもらうのがコツ！
ステップメールで「チャネリングの問題教育」

②【例】フロントエンド商品

※参考例です

子供のイヤイヤ期でお悩みの新人ママさんへ
天使たちに育児を手伝ってもらいませんか？
優しい天使の子育てマジックを無料で教えます☆

① 育児専用★エンジェルマジック PDF

①天使にたくさん興味を持って楽しんでもらう。
（子育てに関しては本当は妖精のほうが得意）

②育児での天使の活用方法、効果があった事例
などを知ってもらう。

この先生から学びたいと思ってもらうのがコツ！
ステップメールで「子育ての問題教育」

③【例】フロントエンド商品

※参考例です

なぜ夫といつも言い争ってしまうのか…

その魂的な理由&有効な回避策はコレ！

すぐに役立つ電子書籍を無料で差し上げます☆

① 夫婦のスピリチュアルバイブル PDF

魂的な理由も、カードを引けば教えてもらえる。

この先生から学びたいと思ってもらうのがコツ！
ステップメールで「夫婦に関する問題教育」

3つの例を挙げましたが
スピリチュアル系に多少の興味が持てる人を
ターゲットにするほうがやりやすいと思います。

休憩後
質問タイム

休憩タイム

ストレッチ
いっぷく

お手洗い
癒し
食事



F E 商品

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

質問タイム

ミュートを
解除して
ご質問どうぞ

ご質問はありますか？



- ① 収益商品
- ② 購入特典
- ③ 集客商品

商品制作

- B E の特典は独自性を重視
- すべてが顧客目線
- 緊急で重要な問題の解決を目指す
- 他人の知識・ノウハウも参考に
- 使いやすくて便利・わかりやすい
- 素人でも理解できる内容
- 学んで楽しい・面白い・興味深い
- 顧客がまだ知らない役立つ情報
- もらって嬉しい、今すぐ欲しくなる
- サポートの充実・保証の充実
- 不便・不安を感じない商品
- 未来にも期待が持てる

商品は自分で考えるのが基本です

売れる商品の情報や、お役に立てる商品のヒントは
あなたの内側の神やハイヤーセルフがすべて知っています♪

自分で決められない時は、せめて
どんなセット内容にしたいかの『候補』を
自分で考えてリストアップしてくださいね。

候補がわかっていたら、神さま、妖精、月音など誰かしらが
アドバイス、サポートしやすいので候補を考えてくださいね★



ツシが付いてある
安心するのじゃ

PDF制作 / ビデオの録画

テキストはPDF形式で制作

- Microsoft Office の Word
- Google ドキュメント
- パワーポイント など

ビデオはZoomを録画

- スマホ・タブレット・PCで可能
- スマホ・タブレットは有料プラン
- お一人様 Zoomをレコーディング

動画講座はZoomを録画する

Zoomで録画し、動画共有サービスに
「限定公開」でアップロードするのが一般的

動画共有サービス
「ビメオ」など

The Vimeo logo is displayed in white lowercase letters on a solid blue rectangular background.

スマホで録画する人は、Zoomの「有料版」契約が必須。

セミナー資料は、Googleスライドやパワーポイントで制作。

ツールの使い方はネットで情報収集を

ネット検索 はとても便利ですね♪

Wordの使い方、PDFの作り方、Zoomの使い方
動画共有サービス・ソフトの使い方なども
大体なんでも情報が手に入ります。



YouTube でも「使い方講座」をやってる人もいます

高額商品は「説明会」がオススメ

「台本」を作れば
誰でもできます

営業トークを一切せずに
お願いされて売れる台本も作れます

購入メリット・商品価値・安心が伝わる **動画** を提供するか
Zoom説明会 などでメリット・価値・安心を伝えれば
お値段が高くても 結構、喜んで購入してもらえます。



初めてでも使えるように
初歩から解説してあるので
安心してくださいなね

セラピストは営業トークをしない

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

営業トークは

NG です



営業トークをしても
顧客もファンも増えません



視点が違うアイデアを得る方法

スピ系商品の企画を作ったら 他人から意見を聞くのがオススメ

自分ではすごく良いと思う商品サービスでも
ターゲット層の「欲しい」とはズレていることも

独りよがり
にご注意を！



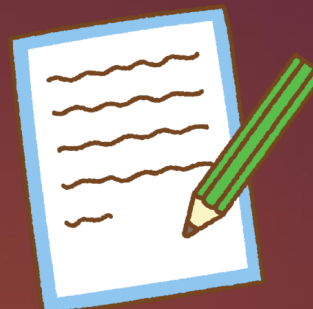
質問タイム

ミュートを
解除して
ご質問どうぞ

ご質問はありますか？



< Work. 44～45 >



行動障害チェックワーク

あなたの独自のビジネスや商品を作るにあたって

自分ではどうにもできないことが出てきたら、一人で悩まずに他の人に相談しましょう！

行動障害が出るようならご相談ください

どれだけ実力がある人も、どれだけ良い商品を持っている人でも
「マインド」が不安定になると、行動障害が起こりやすくなります。

- 全く自信が持てない
- 行動するのが怖くなる
- 頑張りすぎて休んでしまう
- 1人で悩んでしまう
- 頭がパニックになってしまう
- やる気が落ちてしまう
- 将来が不安になってしまう
- 行動を先延ばししてしまう
- 他のものに逃避や目移りしてしまう
- 他の人と比べて落ち込んでしまう

補足

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

補足説明

結構重要な補足内容です



ビジネス立ち上げ ～ 商品制作の過程

① ビジネス設計・地図

1. 仕事の動機を明確にする
2. 自分の本当の価値を発見
3. 人生の地図（ゴール設定）
4. ビジネス設計

人生やビジネスで迷走しないため

② 商品・サービス企画

1. ペルソナ
2. 市場リサーチ・競合調査
3. バックエンド商品
4. 商品コンセプト
5. フロントエンド商品
6. 価格・保証限定・商品名

良い商品・サービスを企画するため

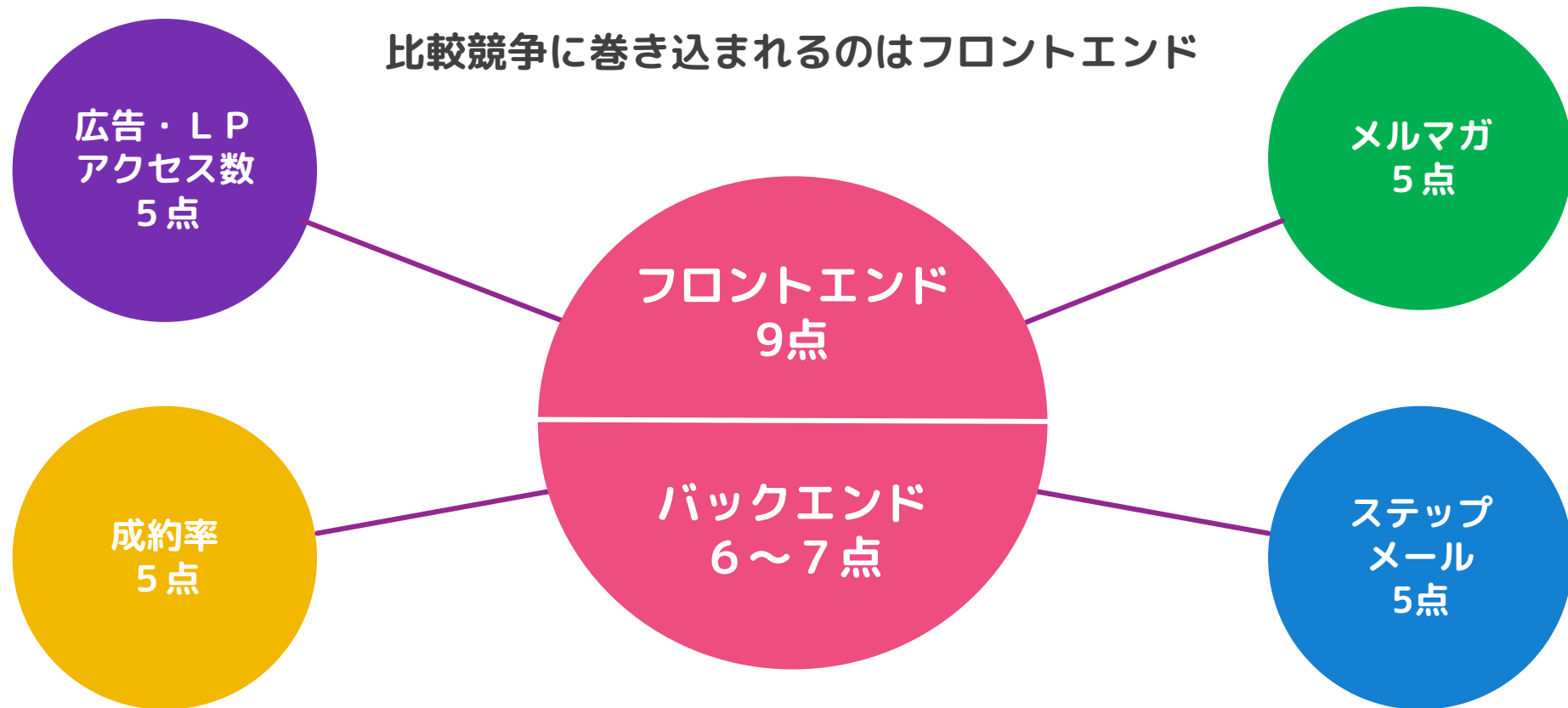
③ 商品制作

1. 制作に役立つ資料参考
2. B E 商品&特典作り
3. F E 商品作り

F E が良ければ
B E を購入する

お役に立つため・稼ぐため

マーケティングで力を入れるのはどれ？



【重要】 1つの商品で全て解決しないように

© 月と天使と妖精の森
マジカルムーン

ファネル構築 手順

ファネル構築

1. 基本セットを作る
2. 特典を作る
3. フロントエンドを作る（LP用）
4. プレゼントを作る（サプライズ用）
5. ステップメールを作る
6. LPを作る
7. セールスページを作る

順番に進めましょう

【ヒント】サプライズプレゼント作り

参考 役立つ

信頼度を上げるため・解決に前向きになってもらうため
この人のサービスは参考になる、役立つと思ってもらうため

簡単さ 容易さ

- 基礎的な知識 / 初歩的なノウハウ
- 解決に前向きになりやすいもの
- 抱えている問題の緩和に役に立つもの
- 未来に目が行くようにするもの
- 心を癒すもの、心身の疲れを癒すもの
- とにかくちょっとでも役立つ

- 簡単に楽しめる診断のようなコンテンツ
- あなたがカウンセリングしている動画
- オラクルカードやチャネリングの動画
- ちょっとしたセミナー動画
- 読者と交流できるなにか
- フロントエンドとは違うフォーマット

【ご注意】リザストの活用は非推奨

「リザーブストック」というステップメールやメルマガ配信のサービスはスピリチュアル系、セラピスト系の超 激戦区です💧

リザストは競合がすごく多く、サイト内でランキングが見れますし検索窓もあり、他のセラピストと、すごく見比べられてしまいます。何人ものメルマガをいろいろ読むための配信サービスなのです。



激戦区を避けて活動していきたいならば、リザストは非推奨です💧

ステップメール配信は「マイスピー」

ステップメールやメルマガなどの配信サービスを契約するならば
ファネル構築向けや販売は、**マイスピー (My ASP)** が一番です。

Web上の講座、商品、セッション、セミナー販売に必要なものが
一気に揃うので、いろんな企業と契約しなくて済みます。

将来的に、「学習サイト」のような会員サイトを作りたい人も
マイスピーなら、契約プランを上げれば、簡単に作れます。
セッション用の予約システムの機能ももちろんありますよ♪



プランはいつでも変更可
最初が一番安いプランでOK

【参考】決済方法の導入は別途契約

©月と天使と妖精の森
マジカルムーン

マイナンバーカードがある場合

「ペイパル」のビジネスアカウント登録



クレジットカード分割決済 / コンビニ決済 / 銀行振込など

- ① クレカ決済代行業者と契約（マイスピー連携可能な業者）
- ② ゆうちょダイレクトと契約（銀行振込 導入）



一括決済だけなら「STORES」

他の決済方法が使えない時の間に合わせになりますが

STORES は、「一括決済」ならば導入できると思います。

<https://stores.jp/>

スピリチュアル系のような無形サービスでも
クレカの導入審査が通りやすいとされています。



基本無料で、操作方法が簡単なので、初めての方は使いやすいのですが
ネット検索で、販売価格を見られたり、分割決済ができない、予約システムが有料なのが欠点です。

「高額販売」は説明会がオススメ

メリット・商品価値・安心が伝わる **動画** を提供するか
Zoom でメリット・価値・安心を伝えることで
お値段が高くても 喜んで購入してくれます★

特に新規の見込み客には説明会もすごくオススメ



初めてでも使えるように
初歩から解説してあるので
安心してくださいなね

クライアントは自分の先生と話したい

クライアントさんは、先生（セラピスト・講師）と
1度はお話ししたい、直接指導を受けてみたいと思う人が多いようです。

なので、セッションが全くなくて良いかと言うと、必ずしもそうではないかもしれません。
1対1の説明会でもいいし、質問会、グループミーティング等も喜ばれます。

苦手な人は無理はしなくてもいいですが、1度お話しするとお互いに安心できると思います。

【参考】セラピー領域

超傷ついて絶望している人に、喜びを感じてもらうのは、なかなか骨が折れます。

「セラピー領域の人」をターゲットにする時、「癒し系」のセッションも必要になるかもしれません。
超傷ついている人には、天使系の動画や、ヒーリングなども必要に応じて提供すると良いでしょう。

「心を癒しながら、少しずつでもいいので、未来の新しい可能性にも目を向けてもらう」
そんな商品、メルマガを提供していけば、その人たちをいずれ闇から救い出すことができます。

あなたが落ち込んでいる時、挫折した時、どんなサービスがあったら希望が芽生えますか？
あなたが苦しい時、傷ついている時、どんなものがあると少し救われた気持ちになりますか？

補足

月と天使と妖精の森
マジカルムーン

質問タイム

ミュートを
解除して
ご質問どうぞ

ご質問はありますか？



次の講座企画

セミナー終了

次回は、商品企画制作のグループコンサル開催！
市場選び・教材制作・セット内容・ヒントやアイデア提供☆

