



売れる商品企画 ワークシート



売れるスピ系商品 ☆ 企画制作講座

思考整理 & 独自の強みでクライアントを魅了する特別な商品を企画

©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？

【Work.0】お仕事の正当な目的と理由

スピ系のお仕事でどんな人を助けたいですか？

一番あなたが力になりたい顧客はどんな人ですか？なぜその人を助けたいのですか？想いは熱いですか？

【Work.1】 Web講座をやるメリット

講座があれば どんなプラスになる？

Web講座 or オンライン講座を作ったらお仕事上どんなメリットがありますか？お互いの恩恵・便利さなど

【Work.2】セッションをやるメリット

セッションがあればどんなプラスになる？

顧客にセッションを提供する場合のお仕事上のメリット・お互いの恩恵・便利さなど

【Work.3】 やらない場合はどうなる？

講座 or セッションをやらなかつたらどうなる？

講座とセッションを必要に応じて自分のビジネスに追加する？やる未来とやらない未来の違いを考える



ペルソナ設定ワーク

これから助ける相手を確認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。

【Work.4】ワーク

ペルソナ設定「A」

- 性別：

- 年齢：

- 職業：

- 居住地：

- 学歴：

- 世帯所得：

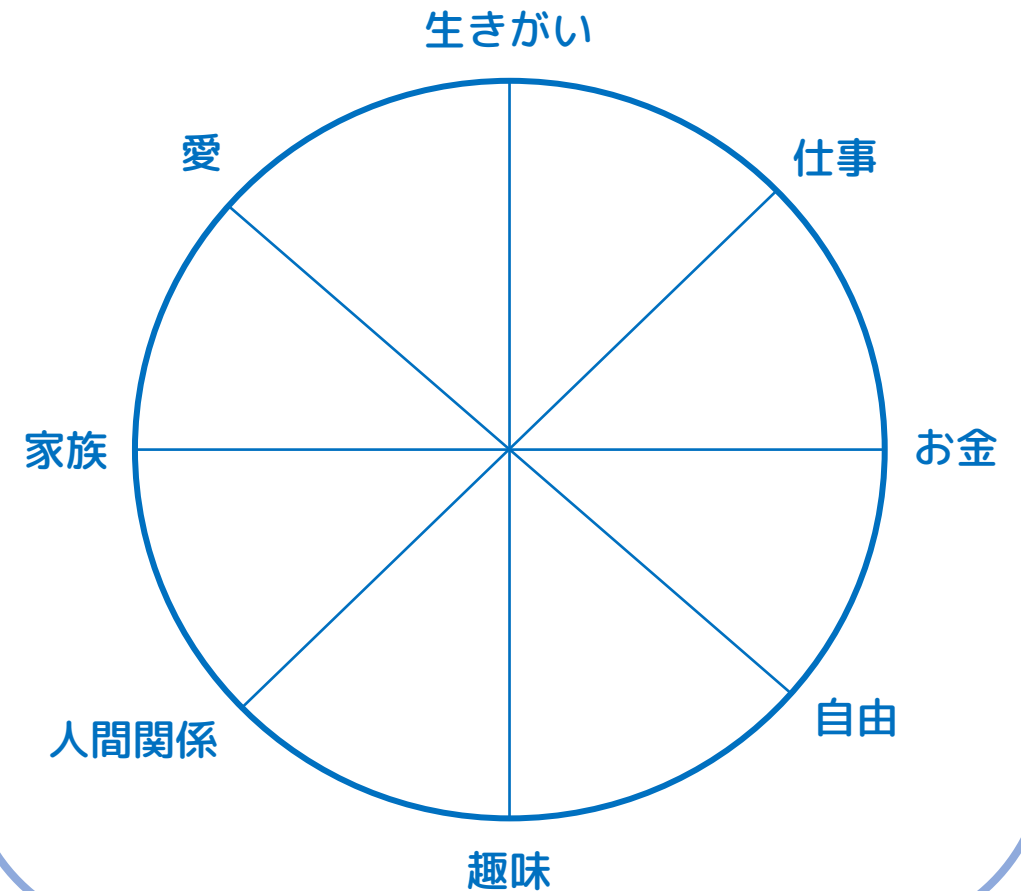
- 家族構成：

- 悩み：

- 将来の望み：

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

ペルソナ設定「B」

- 性別：

- 年齢：

- 職業：

- 居住地：

- 学歴：

- 世帯所得：

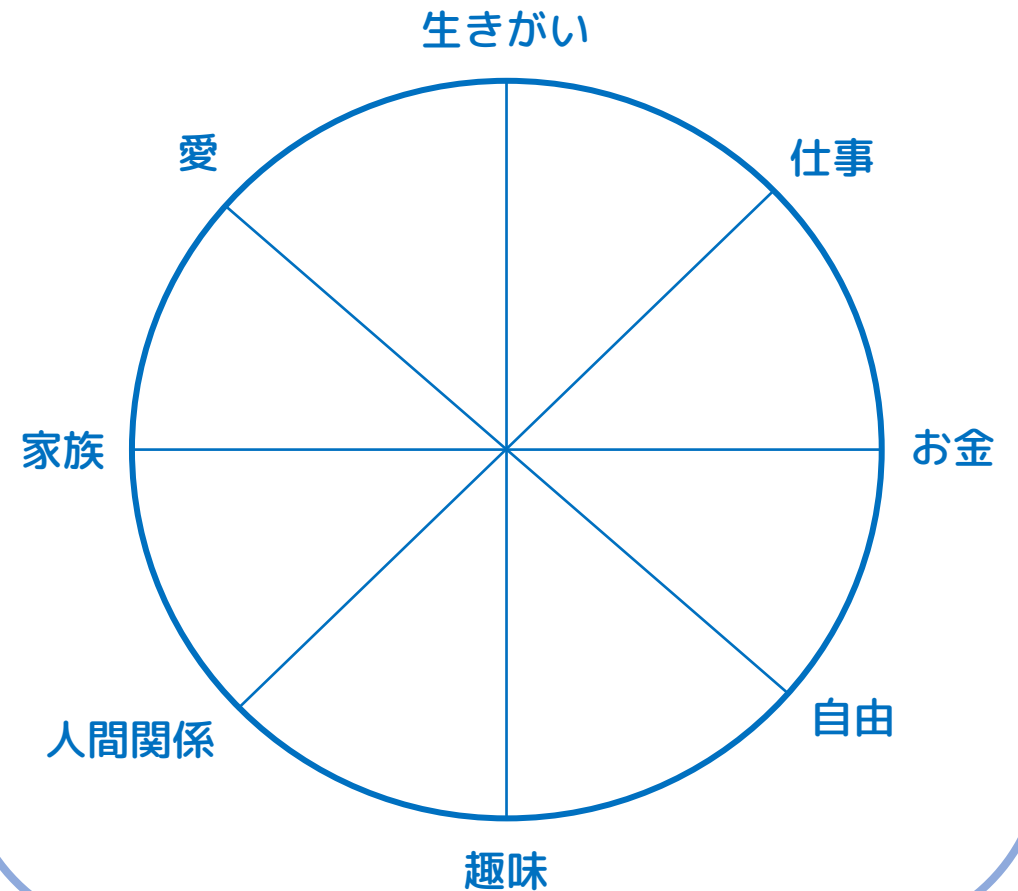
- 家族構成：

- 悩み：

- 将来の望み：

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.6】ワーク ペルソナ設定「C」

- 性別：

- 年齢：

- 職業：

- 居住地：

- 学歴：

- 世帯所得：

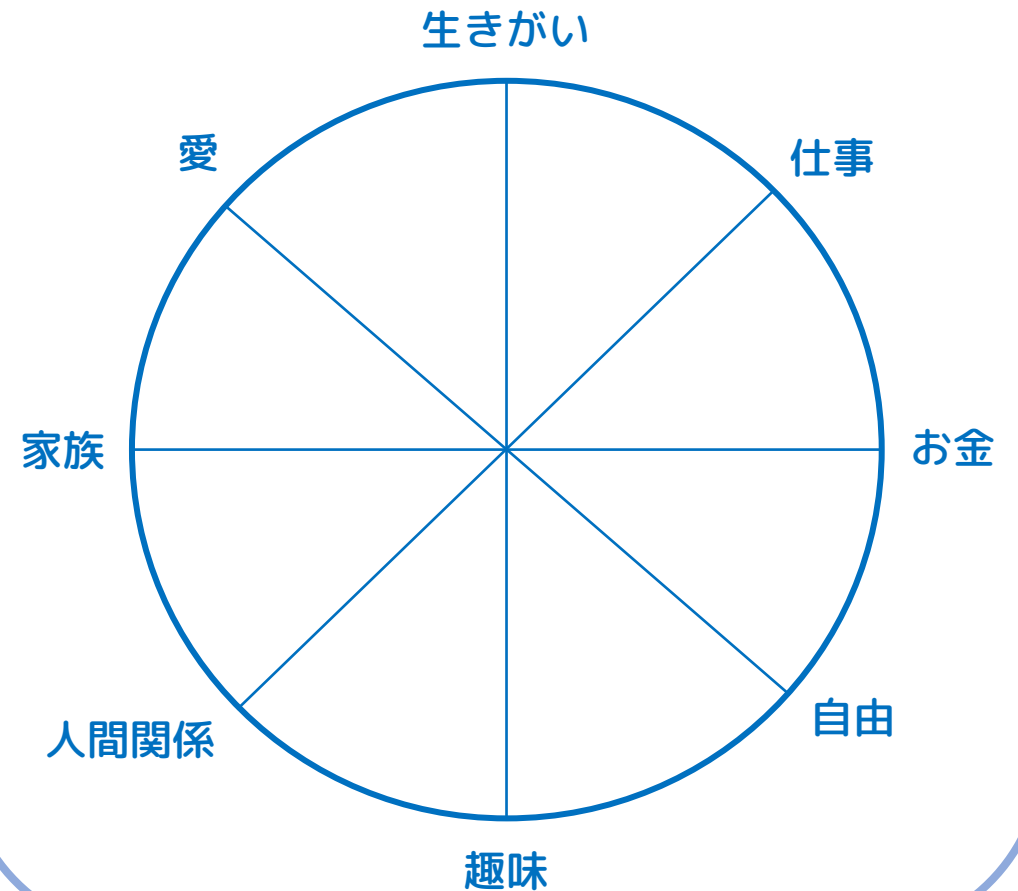
- 家族構成：

- 悩み：

- 将来の望み：

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.7】 ペルソナ設定ワーク

A ・ B ・ C の中で一番お役に立ちたいのは誰？

(L P、 F E 商品、 B E 商品、 ステップメール、 プレゼント他、 すべてこのペルソナのために作る)



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。

【Work.8】市場・専門決定ワーク

やりたいのは具体的にどんな仕事内容ですか？

スピ系の職業についたら何を扱うお仕事がしたいですか？どんなサービス内容？理想を書いてください

【Work.9】市場・専門決定ワーク

あなたの強み・本当の価値は何ですか？

『本当の価値発見ワーク』の中で一番はコレだと思う自分の強みは？助けたい人達をその強みでサポート！

【Work.10】市場・専門決定ワーク

何の専門になりたいですか？複数の候補

ペルソナがいる専門分野。活躍したい分野。本当の価値を活かせる分野。緊急で重要な解決欲求がある分野

【Work.11】市場・専門決定ワーク

候補の中で1位も狙えそうな穴場はどの専門？

Yahooなどで関連キーワードで検索して、スポンサー広告ができるだけゼロの市場を選びましょう



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。

【Work.12】

バックエンドの 基本セット内容

利益商品：最低限必要のものだけでOK

心のケア、問題解決の後押し、
基礎的な勉強に使えるもの、などに絞る。
一般的にもよく販売されているセットでOK

(特典は基本セットから除く)

BE商品の基本セット

【Work.13】バックエンドの基本セット

なぜその基本セットに決めたのですか？

1 発目の有料商品は緊急で重要な問題のケアに関連付けできる商品が理想。基本セットは最低限の内容でOK！

【Work.14】バックエンドの基本セット

基本セットの特性を思いつく限りたくさん

(例) レイキ → ティーチャーまで全ディグリー伝授。テキスト6冊。コールイン。基礎が学べる

【Work.15】バックエンドの基本セット

基本セットで顧客は何ができるようになる？

基本セットを手に入れたら何ができますか？有ると無いの違いは？なぜこの基本セットがいいのですか？



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。

【Work.16】購入特典決定ワーク

基本セットを買った人にはどんな特典が必要？

基本セットの足りない部分を補うもの。何を特典にすれば、ペルソナの悩みや不安解消を後押しできる？

【Work.17】 購入特典決定ワーク

なぜ これら特典を追加する必要がありますか？

それらの特典はペルソナが求めているものですか？購入者が使いこなせるバックエンド商品になりますか？

【Work.18】購入特典決定ワーク

これらの特典でお客さまは何を実現できますか？

何の問題解決を促せますか？どんな利便性がありますか？お客さまの“未来”にどんな恩恵がありますか？



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。

【Work.19】バックエンドの強み発見

バックエンド商品を購入するメリット10個

(例) レイキ →ヒーリングが流せるようになる、氣の巡りが良くなる、身体が温まる、肉体を浄化できる

【Work.20】バックエンドの強み発見

メリットがペルソナにもたらす「^{ベネフィット}恩恵」は？

10個書き出しましょう（例）体が疲れにくくなることで、「パワフルで元気な毎日を実現できる」

【Work.21】バックエンドの強み発見

ベネフィット
メリットがペルソナにもたらす「恩恵」は？

さらに10個書き出しましょう（例）氣血水の巡りが良くなることで、「病気の予防になる」

【Work.22】バックエンドの強み発見

バックエンド商品の一番の強みは何ですか？

「どんな強みがあるのか？」つまり、ペルソナが思うバックエンドの一番の魅力・商品価値は何でしょうか？

【Work.23】バックエンドの強み発見

バックエンドの弱み（弱点）は何ですか？

どんなに良いと伝えても「買わない理由」になりそうな弱点は？不便さ・不満点は？全てリストアップする

【Work.24】バックエンドの強み発見

バックエンドの弱みを補うための対策は？

(例) まだ顧客からの信頼がない→信頼を獲得できるプレゼントをメールで送る、保証を付ける

【Work.25】バックエンドの強み発見

※ あまり違いがない場合は、特典を練り直した方が良いかも

最終的に他社の商品とどのように違いますか？

あなたの「基本セット＋特典」は、他の人の商品とどこがどのように違いますか？独自の強みは何？



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
商品を目指す「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。

【Work.26】商品コンセプト設定ワーク

※ 正式に決められない場合は「仮」でいいので一旦作っておきましょう。

バックエンド商品のコンセプトは？

バックエンド商品の目的や存在理由やBE商品が目指す効果と恩恵などを「1行」で表す短いフレーズ

【Work.27】商品コンセプト設定ワーク

そのコンセプトに込められた想いは？

見込み客・購入者の皆さまに伝えたい「熱い想い」



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の重要なワークです。

【Work.28】 安心保証決定ワーク

返金保証 / 紛失保証 / アフターサポート

保証・サポートが手厚いほど安心できるので、購入ボタンを押されやすくなります

【Work.29】 安心保証決定ワーク

なぜその保証とサポートを付けるのですか？

その保証やサポートがあることで、購入者はどんな安心感を感じますか？購入者のメリットや恩恵は？

【Work.30】 限定性決定ワーク

販売期間（3日前後） / 人数（数量）

この商品の販売は今だけ！この特典が付いているのも今だけ！など。人数は必要に応じて決めましょう



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！

【Work.31】 基本セットの 価格設定ワーク

通常価格は定価のこと

それぞれの価格を決める

B E 商品の基本セット	通常価格（定価）
基本セット通常価格合計	円

【Work.32】 購入特典の 価格設定ワーク

それぞれ特典の **定価** を決める

購入特典	通常価格（相当）
特典セットの通常価格合計	円 相当の特典

【Work.33】商品価値を金額換算ワーク

基本セット＋特典は定価で合計いくら相当？

この合計金額は、商品サービスの「本来の価値」です。定価をかなり高く設定しましょう

【Work.34】割引後価格決定ワーク

基本セット（円） $\div 3 =$ B E 商品の販売価格

「 $\div 4$ 」でもどちらでもOKです。定価の1/3 か 1/4 くらいの割引後価格に決めましょう！

【Work.35】特典を付与する理由

特典をお付けするのはなぜ？優しさ溢れる理由

何も理由を言わずに特典を差し上げても、商品の良さや親切さを感じにくいので、優しい理由が必要です

【Work.36】割引する正当な理由

こんなに良いものをなぜそこまで割引するの？

理由もなしに値下げしても、価値がないものと誤解されてしまいます。割引する時は正当な理由を付ける



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。

【Work.37】商品名 決定ワーク

※見込み客が期待を持てそうな名前。講座を作る場合はこのワークは書かなくてもOK

ペルソナが最も惹かれる強みを商品名に

元気と健康の〇〇パワーレイキ、傷ついた魂を回復〇〇セッション、繊細さんを守護する〇〇ヒーリング

【Work.38】講座名 決定ワーク

※見込み客が期待を持てそうな名前。講座を作らない場合はこのワークは書かなくてもOK

日本新発売・日本初の気分で新感覚の講座名

恋する乙女のマジカルヒーリング講座、心の傷を癒すインナーチャネラー講座、子宮に女神を降ろす〇〇講座



【Work.39】特典にも全て名前を付ける

今すぐ欲しくなる特典の名前をそれぞれ命名

斬新！その発想はなかった！スゴそう！便利そう！役立ちそう！簡単そう！解決しそう！面白そう！



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。BE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。

【Work.40】 フロントエンド商品企画

※あなたのサービスの第一印象を決める一番重要な商品

フロントエンド商品の候補を上げてください

バックエンドのお試し。初心者でも役立てられる物。品質よし。説明ほぼ無しでもわかりやすい品を推奨

【Work.41】 フロントエンド商品企画

なにをフロントエンド商品にしますか？

候補の中で顧客が今すぐ欲しいと思う物。B E 商品が売れやすくなる物。B E 商品も気になってしまう物

【Work.42】 フロントエンド商品企画

フロントエンド商品の内容を具体的に考える

F E 商品の詳細は？何を一番伝えるべきか？どう役に立つか？参考にする資料は？どのフォーマットですか？

【Work.43】 フロントエンド商品企画

フロントエンドの価格をいくらにしますか？

見込み客が「買って失敗してもよい」と思える金額。競合よりもっとお安く。収益はB Eでガッツリ！



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、一人で悩まずプロに相談しましょう！

【Work.44】行動障害チェック

- 能力・知識に全く自信がない
- 商品に全く自信がない
- 頑張りすぎてすぐ疲れる
- 他の人とすぐ比べてしまう
- 何をすべきか何も分からない
- 見込み客・顧客の反応が怖い
- やる気が不安定、下降気味
- 人と関わるのがすごく怖い
- 将来にあまり希望が持てない
- パソコン操作が超苦手
- 作業時間が全くない
- すぐ先延ばし癖がある

【Work.45】ビジネス行動障害チェック

行動障害があれば具体的に書いておきましょう

ビジネスの障害になってしまいそうな悩みやブロック等、月音のコンサルか、他のコーチング等を推奨