

商品企画制作アドバイス

【バックエンド商品のヒント】

数カ月コース、セット数の多い商品を企画する際の注意点

1 発目の商品のセット数が多い場合や、数カ月コースを作る場合はセットの内容が濃いほど、2 発目以降の商品として販売するほうがよかったです。

つまり1 発目はもっとシンプルで手軽なものにするわけです。そうするのはいくつか理由があります。

例えば・・・

まだ信頼関係がしっかり出来上がってない段階だと以下の2つの懸念があります。

- ① 1 発目の商品で3 カ月や6 か月コースとなると、初めてのお客様には結構敷居が高くなってしまいます。
- ② 1 発目の商品は金額をあまり上げないほうがクライアント側が助かるというのがあります。

要するに、お客様はちゃんと習得できるか、継続できるか全く自信がないし、

セラピストへの信頼がないので、最初のハードルを下げてあげる必要があります。

なので、理想を言えば、1発目は、『数週間～1か月以内』で終わられるちょっとしたお試し感覚商品のほうが一発目の商品としては売れやすい傾向があります。

1発目や2発目の商品を購入して頂くことで、信頼度を爆上げしておけば、数カ月継続が必要なコースもかなり売れやすくなります。

1発目の商品は、理想を言えば

- ワクワク楽しめるもの
- 効果が分かりやすいもの
- 役に立つもの
- クライアントが知らない情報
- お金を出してまで手に入れたいもの
- 安い、手軽、使いやすい、簡単

そんなものが詰まっている商品が最も気に入ってもらいやすく、次の商品の購入率がかなり高くなります。

1発目の商品は、お勉強の楽しさ、手軽さ、学びやすさを重視し、そして自分にも『簡単にできた！』『しかも楽しい！』という成功体験をしてもらえる内容がすごく良いと思います。

スピリチュアル系のお客様の傾向

スピ系のお客様の傾向として

- 『まずは手始めに、苦しい時の神頼みをちょっとだけ試してみたい』
- 『楽しくて効果を実感できたら、他にも色々欲しくなる』
- 『不思議な世界ってどんな感じかな？ちょっと体験してみたい』

そんなタイプの方が割合的に、かなり多いのがありますので
最初はお試し感覚でできるものが欲しいという、クライアント側のお気持ちは
多少考慮してあげるといいかもしれません。

お客様が商品サービスを気に入るポイント

次に、イリュエル月音がこれまでセラピスト・講師として活動してきた中で、
商品がクライアントの心に刺さった時によくいただく言葉を紹介します。

- 『自分でもこれならできそう！』
- 『簡単ですごくわかりやすくてありがたい！』
- 『すごくワクワクする！』
- 『スピリチュアルはめっちゃめっちゃ楽しい！』
- 『すごく腑に落ちた！言葉がスッと入ってくる！』
- 『未来が楽しみになった！』
- 『とにかくすごく癒される！』

- 『言葉が優しすぎて…泣けてくる！』
- 『守られている感じがして本当に幸せ！』

これらは、クライアントさんたちが月音のサービスを気に入ってくれて、ファンになってくださった時に、ちょこちょこ頂くお言葉です。

お客様を感動させることができた時に（心を動かせた時）

めっちゃファンになってもらえたわけですよ♪

つまり、なんらかの形で感動させることができれば、すぐにファンになってもらえます♪

スピ系にそこまで興味がないターゲットへの対策

ペルソナがスピリチュアル好きではない場合や、ガチのセラピー領域がペルソナの場合は、少しでもスピリチュアルを好きになってもらえそうなフロントエンドやバックエンドを作っていくのがオススメです。

- あなたのペルソナは、苦しい時の神頼みに少しでも興味がありますか？
- あなたのペルソナが、多少は癒されるスピリチュアルなものはありますか？
- あなたのペルソナが少しは楽しめそうなものはありますか？
- あなたのペルソナが少しでもワクワクしそうなスピリチュアルなものはありますか？
- 少しでも気づきを増やして視点が変わりそうな方法は何かありませんか？
- 少しでもスピに期待してもらえそうな方法はありませんか？

もしそのような方法があれば、きっとスピリチュアル系でお力になれます。
スピ系で何かちょっとした突破口があるのが一番やりやすいと思いますので、じっくり考えてみましょう。(スピ系は苦しい時の神頼みができるから意外と簡単なのです)

セラピストとしては、一番効果がある方法を真っ先に提供したいのは山々なんです

ペルソナが今一番求めているものを提供するのが、商品販売の前提です。

あなたのペルソナがお金を出してまで、

『いますぐ試してみたい!』

『なんか期待できそう!』

そう思えるものはなんでしょう?

『あなたのやりたいこと』と

『クライアントが求めているもの』

『クライアントが期待したいもの』

『クライアントが簡単にできるもの』

『クライアントが楽しめるもの』

これらが、うまい具合に合致する商品サービスを見つけましょう☆