



フロントエンドとバックエンド

INDEX .

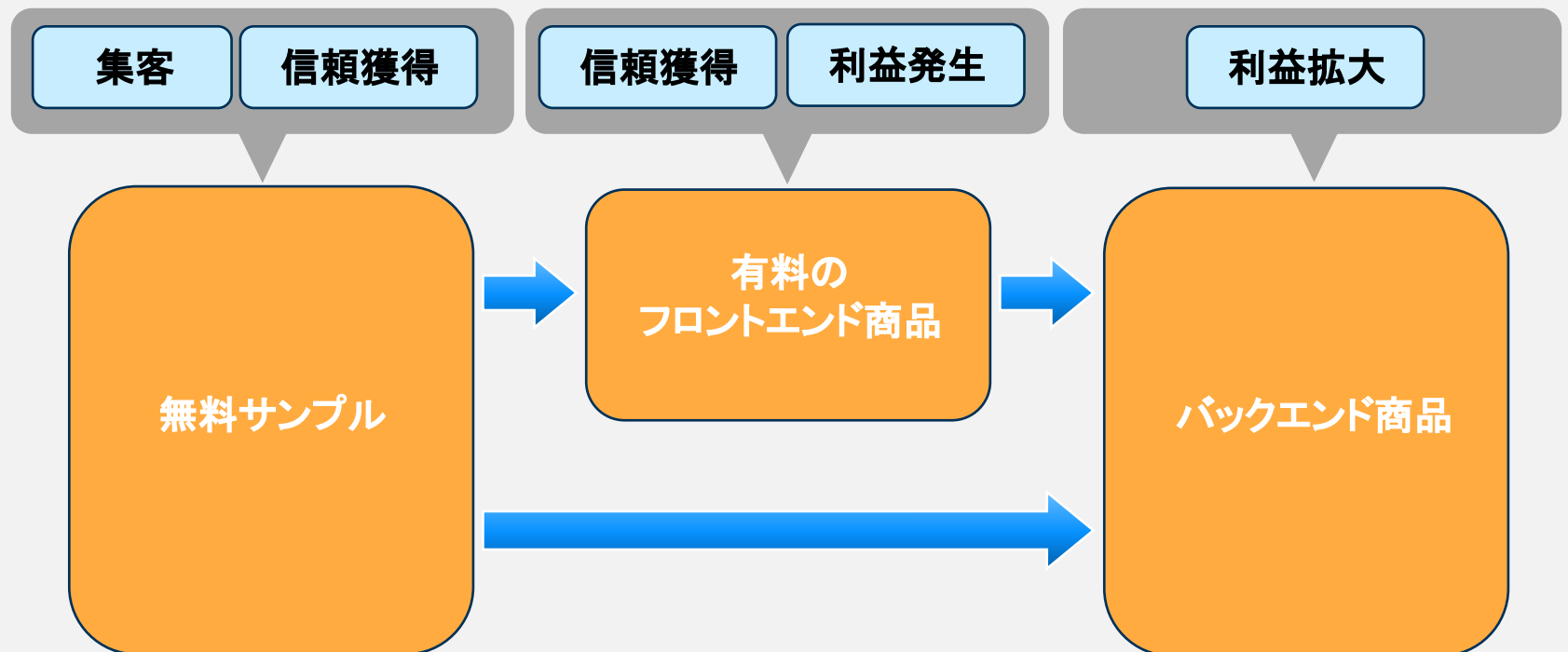
1. フロントエンドとバックエンド
2. フロントエンド商品
3. バックエンド商品



1. フロントエンドとバックエンド

1. フロントエンドとバックエンド

フロントエンド商品とは、**集客や信頼獲得のための商品・サービス**です。
バックエンド商品とは、**利益拡大のための商品・サービス**です。



1. フロントエンドとバックエンド

つまりフロントエンド商品は無料サンプル・5万円以下の商品のことを指します。

そしてバックエンド商品が5万円以上の高単価商品、もしくは月額制のように継続的に利益が上がるものを指します。





2. フロントエンド商品

2. フロントエンド商品

フロントエンド商品には2つの意味合いがあります。

1. 集客
2. 信頼獲得



2. フロントエンド商品

1. 集客

フロントエンド商品(無料サンプル)の受け取りを公式LINE上ですること、受け取りたいと思った人が公式LINEに登録してくれます。

このように無料で価値提供して集客することを**フリー戦略**と呼びます。



2. フロントエンド商品

2. 信頼獲得

最初からいきなり数十万円のバックエンド商品を購入する方は少ないです。そのためフロントエンド商品によってお客さんに**自分自身が問題を抱えている**ということを理解してもらう必要があります。



2. フロントエンド商品

2. 信頼獲得

また、フロントエンド商品のクオリティや公式LINEでのコミュニケーションを通してお客さんからの信頼を得る目的があります。



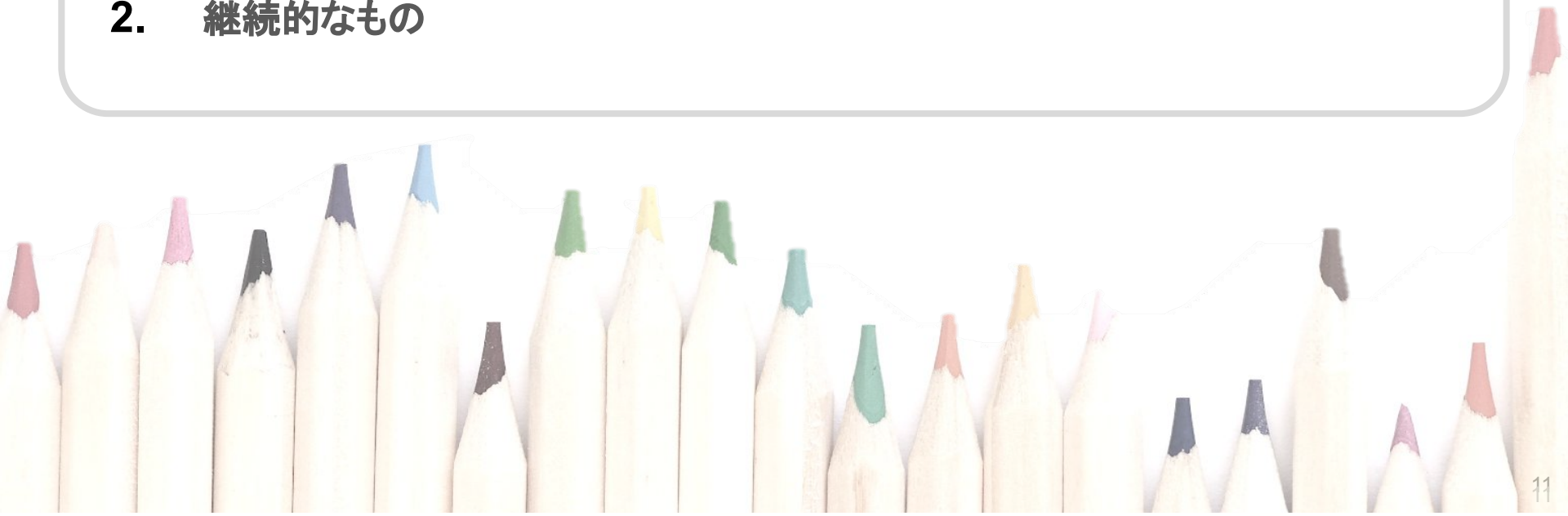


3. バックエンド商品

3. バックエンド商品

バックエンド商品には大きく分けると2種類あります。

1. 高単価なもの
2. 継続的なもの



3. バックエンド商品

1. 高単価なもの

お客様の悩みを解決するような商品・サービスを売り上げを出すために5万円以上の高単価で販売します。フロントエンド商品である程度信用されているので成約率は高くなります。

3. バックエンド商品

1. 高単価なもの

ただし高単価なものはセールスページでは売れにくい**ため基本的には電話セールスで販売**します。

その内容はPDFや動画のような情報をまとめたものではなく、コンサルなどの**サービスを販売することが多い**です。

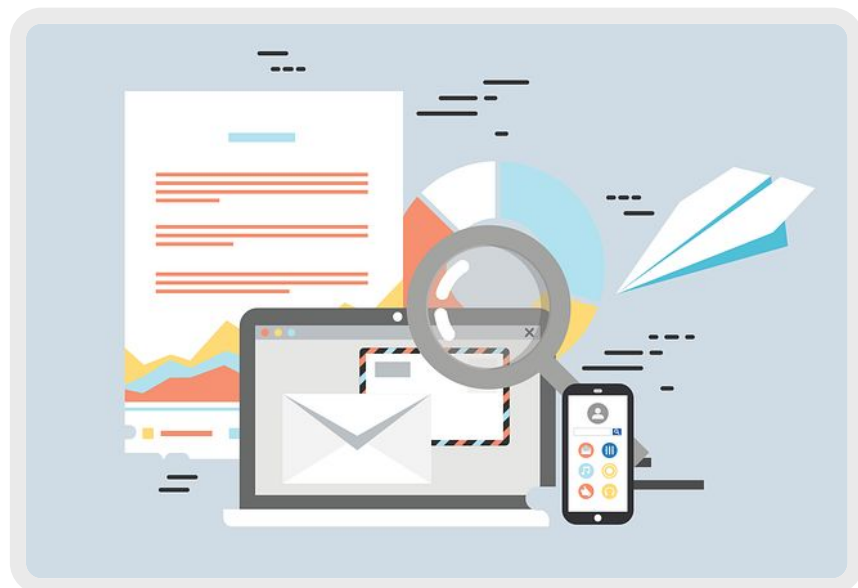


3. バックエンド商品

2. 継続的なもの

払いきりの商品ではなく、月額制や年会費のように継続的なものもバックエンド商品です。

具体的にはメルマガやオンラインサロンなどです。ある程度会員が増えれば安定した収入源になります。



3. バックエンド商品

2. 継続的なもの

最近では「サブスク」と言って、サブスクリプション型のビジネスも増えてきており、アマゾンプライムやネットフリックスなどがサブスクと呼ばれるものです。

