



# 商品開発

これから、商品の販売方法、内容、価格を決めていきます。



# INDEX.

1. 商品の販売方法
2. 商品の内容
3. 商品の価格



A top-down view of a meeting table with laptops, notebooks, and people's hands. The table is light-colored wood. There are several silver laptops, some open and some closed. There are also notebooks, pens, and coffee cups. A person's hand is pointing at a document on the table. The text "1. 商品の販売方法" is overlaid on the image.

# 1. 商品の販売方法

# 1.商品の販売方法

商品の販売方法には2種類あります。

- ◆ 文章で販売(セールスページ)
- ◆ 電話で販売(電話セールス)



# 1.商品の販売方法

セールスページの強みは以下の2点です。

1. 効率的に販売することができる
2. 再現性が高い



## 1.商品の販売方法(セールスページの強み)

---

### 1.効率的に販売することができる

文章を送信するだけなので電話セールスと違って自分の時間が割かれることはありません。

そのためリストがある程度安定して確保できるならセールスページを使って半自動的に稼ぐことができるようになります。

# 1.商品の販売方法(セールスページの強み)

---

## 2.再現性が高い

電話セールスの場合、個人のスキルが問われますがセールスページの場合、文章で販売するので**営業スキルがなくてもある程度のクオリティを確保することができます。**

また、電話セールスの場合は、電話中にアドリブで対応しなければいけない場面が多々ありますが、セールスページの場合は、**事前に文章を準備して対応できるので、比較的再現性は高くなります。**



# 1.商品の販売方法

電話セールスの強みは以下の2点です。

1. 成約率を高めることができる
2. 商品の単価をあげることができる



# 1.商品の販売方法(電話セールスの強み)

---

## 1.成約率を高めることができる

セールスページでは相手に文章を送ることになるので相手が文章を読んでどういう判断を下すかがコントロールできません。

しかし電話セールスなら相手に合わせた話ができる上に、文章だけよりも声が聞こえる分、信頼を得やすいので成約率を上げることができます。

# 1.商品の販売方法(電話セールスの強み)

## 1.成約率を高めることができる

セールスページでは成約率が20%を超えることはほぼありません。

一方で 電話セールスでは熟練度によっては70%を超えることもあります。



# 1.商品の販売方法(電話セールスの強み)

---

## 1. 成約率を高めることができる

また、電話セールスでは電話をしながらクレジットカード決済を行うことができるので、顧客の心変わりからの注文キャンセルを防止することができます。



# 1.商品の販売方法(電話セールスの強み)

## 2. 商品の単価を上げることができる

先に説明した通りセールスページでは金額に対して顧客の主観が入ります。

さらに即決もさせにくいデメリットがあります。

ですので、セールスページでの販売額の上限は3万円くらいです。



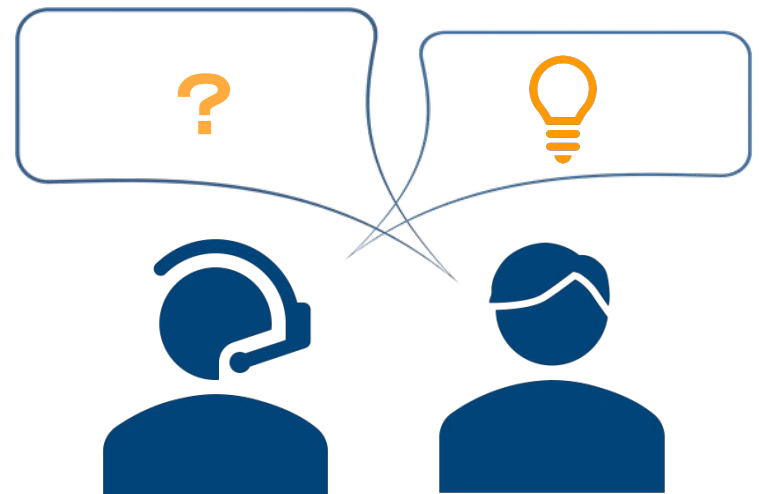


# 1.商品の販売方法(電話セールスの強み)

## 2. 商品の単価を上げることができる

一方で電話セールスの場合は相手の疑問点や不安点に対してすぐに受け答えもできるため、電話セールスでは上限なく単価を上げることが可能です。

時には1-2時間ほどの電話セールスで**50万円以上**売り上がることもあります。



# 1.商品の販売方法(電話セールスの強み)

---

## 2.商品の単価を上げることができる

また、営業をしたことがない方でも電話セールスで成約を取ることは可能です。スクリプトを見ながら電話をすることができるので事前に準備ができますし、対面ではないので緊張も少ないはずです。

**最初はリスト数も少ないので、もし売り上げを大きくしたいのであれば、ぜひ電話セールスにチャレンジしてみてください。**



## 2. 商品の内容

## 2. 商品の内容

---

前回書いたシートである程度このような商品にしようというのは見えてきたと思うので、それをまとめていきます。



## 2. 商品の内容

お客様の課題を解決するには、

**どんな内容を商品に組み込んで どんな順番で商品を構成するのか**

また商品は

- PDF
- 動画
- メンバースサイト
- LINEコンサル
- 電話コンサル
- テレビ通話コンサル
- 対面コンサル

など、**どのような形で提供するのか**を決めていきましょう。

PDFや動画だけでなくコンサルなどのサポートがしっかりしている方が商品単価は高い傾向にあります。





### 3. 商品の価格

### 3. 商品の価格

セールページでの販売の場合、商品単価は0.5-3万円くらいが相場です。

電話セールスの場合は上限などはないですが、最初は5-20万円くらいがおすすめです。



### 3. 商品の価格

営業力が付いてきたら値上げしていく分には問題ありません。

ただもちろん価格が上がるにつれてお客さんが期待する商品のクオリティも上がります。値段に見合う商品を作成できるように頑張っていきましょう。

