



商品購入フロー

INDEX .

1. ステップ①
2. ステップ②
3. ステップ③
4. さいごに



1. ステップ①

1. ステップ①

ステップ 商品を購入してもらうためには
1 LINE公式アカウントで購入希望者限定公式LINEのアカウントを作りましょう。

公式LINEは1端末で10個までアカウントが無料で作成できます。



1. ステップ①

余談にはなりますが、公式アカウントは基本的に全部で3種類作成します。

1. 「見込み客のリスト集め」

1つ目は、LPに貼り付けて「見込み客のリスト集め」をする際に使用する公式アカウントです。

2. 「購入希望者限定公式LINE」

2つ目はいま説明した「購入希望者限定公式LINE」です。

3. 「購入者限定公式LINE」

3つ目が「購入者限定公式LINE」です。

1. ステップ①

これは実際にお金を払って商品を購入した人だけに登録してもらう公式LINEです。

購入者限定のコンテンツを配布したり、公式LINEでサポートしたり、バックエンドのセールスをしたりする際に使用します。

「リスト」と言っても

- 見込み客リスト
- 顧客リスト

の2つがあり、公式アカウントの①と②は見込み客リスト用で、公式アカウントの③は顧客リスト用になります。

A top-down view of men's accessories on a light-colored wooden surface. In the top left are a pair of black leather brogue shoes. To their right is a large, textured black leather bag with a zipper. In the bottom left is an open notebook with lined pages and a silver pen resting on it. In the bottom right is a black leather watch with a silver dial. A semi-transparent white rectangular box is centered over the notebook and bag, containing the text '2. ステップ②'.

2. ステップ②

2. ステップ②

ステップ

2 購入希望者限定ラインの挨拶メッセージを設定しましょう。

～挨拶メッセージ例～

〇〇プロジェクト参加おめでとうございます！

あなたは〇ヶ月後間違いなく



を達成することができます。

それでは、最後のライン講座をよく読んで金額と内容ともにご納得いただけましたら

『参加します！』

とご返信ください。(以降のキャンセルはできませんので金額と内容ともによく確認してください。)

3. ステップ③

3. ステップ③

ステップ

3 購入希望の方に購入を促していきましょう。

～メッセージ例～

見込み客 参加します！

自分 ○○さん○○プロジェクト参加おめでとうございます！これから改めてよろしくお祈いします！
まず教材の方ですがメールでお送りするのでメールアドレスを送ってください！

(メールアドレスでなくてもいいがお金の話をする前に1つアクションを起こさせることで信頼構築につながり入金率が高くなる。)

見込み客 メールアドレス

自分 ありがとうございます！
プロジェクト参加費の○○円ですが

- ✓ コンビニ支払い
- ✓ 携帯支払い
- ✓ クレジットカード
- ✓ 銀行振込

全てに対応しています。

自分 ちなみにクレジットカードだと手数料が0円でコンビニ支払いだと口座を持っていなくても誰に知られることなくお申し込みできます。一番負担が少ないものでやられるのがいいと思うのですが○○さんはどちらが希望でしょうか？

見込み客 ○○でやりたいです！

自分 かしこまりました！
それではこちらからお申し込みください！

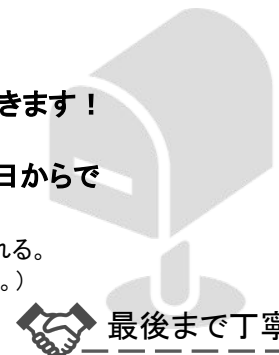


BASEのURL

- ①カートに入れる
- ②ゲストとして購入
- ③必要項目を記入
- ④購入確定 この順で完了できます！

○○さんのプロジェクト開始は明日から大丈夫でしょうか？

(明日と指定することで入金の日程を切れる。
クレジットカードの場合は今日からと言う。)



最後まで丁寧に



4. さいごに

4. さいごに

以上が購入のフローになりますが、購入直前になって不安になる見込み客もいます。

その場合は、見込み客が不安に感じていることをヒアリングして、**丁寧に不安を取り除いてあげましょう。**

あなたはこれまで商品の企画から集客、教育、販売まで、非常に努力してきたと思います。

しかし、この最後のクロージングのところで、**見込み客に対して適当に対応**してしまうと、あなたのこれまでの**努力が水の泡**です。落としたりすぐに割れてしまう卵を抱えている気持ちになって、**ゴールまで慎重に丁寧に焦らず ゆっくりと運んでいきましょう。**

4. さいごに

たった**1つのミス**で、**売上が0**になることもあります。

最後の最後まで気を抜くことなく、何度も見直して、しっかりと準備をした上でクロージングしていきましょう。

実際にあなた自身が見込み客に立場に立って、BASEで決済するしてみてください。



4. さいごに

- ✓ 決済リンクは間違っていないか？
- ✓ 商品の送り方をしっかり確認できているか？

見込み客はここで不安に感じたりしないか？など、考えるトラブルを洗い出して、丁寧に修正していきましょう。

「あなたの当たり前」は「見込み客にとっての当たり前」とは異なります。ですので、見込み客の立場に立って、何度も見直してみてください。