━━━━━━━━━━━━━━━

**売れる商品をパッケージ化する（ワークシート）**

━━━━━━━━━━━━━━━━

**→「相手が求めているものを理解して」**

**それを相手が手に入れられる人になる**

「商品をパッケージ化」する

　　　↓

━━━━━━━━━━━━━━━━

「セールスの３つの要素」

━━━━━━━━━━━━━━━━

**・提案の強さ（オファーを強くする）**

**・売れる考え方（セールスマインド）**

**・営業のスキル（セールストーク）**

━━━━━━━━━━━━━━━━

━━━━━━━━━━━━━━━━

⑴　本講座　カリキュラム

（相手が望んだ成果が出るものにする）

━━━━━━━━━━━━━━━━

　（毎月 回　本講座）

━━━━━━━━━━━━━━━━

・１ヶ月目　カリキュラム

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・２ヶ月目　　カリキュラム

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・３ヶ月目　　カリキュラム

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・４ヶ月目　　カリキュラム

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・５ヶ月目　　カリキュラム

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・６ヶ月目　カリキュラム

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

━━━━━━━━━━━━━━━━

⑵　実践的なサポート「特典」 （８個以上）

━━━━━━━━━━━━━━━━

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

①（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

②（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

③（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

④（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑤（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑥（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑦（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑧（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑨（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

━━━━━━━━━━━━━━━━

■「いま、一番多い悩みは何ですか？」

━━━━━━━━━━━━━━━━

**→「自分は今、何をどうしたらいいかわからない。」**

「個別コンサル」、「グループコンサル」を提供する！

「個別コンサル」、「グループコンサル」で

→直接、相手の現状を聞いて

具体的なステップを、細分化してお伝えする

━━━━━━━━━━━━━━━━

⑶ 　価格

━━━━━━━━━━━━━━━━

・Aコース〜　 　ヶ月 　 万円

・Bコース〜　 　ヶ月 　 万円

定価

・今回の特別な価格の理由

・今日、お申し込みの方の「先着特典」

「相手が求めているものを理解して」

それを相手が手に入れられる人になる

「商品をパッケージ化」する

━━━━━━━━━━━━━━━━

⑷　保証　（コミットシートを出す）

━━━━━━━━━━━━━━━━

＜成果保証サポート＞

　・保証期限

　・条件

　・保証内容

①質問回答、

②Zoomグループコンサル

③Zoomセミナーを毎月1回受講できます！

④メンバーサイトが使える！

━━━━━━━━━━━━━━━━

＜商品パッケージの最大のポイント＞

━━━━━━━━━━━━━━━━

自分でこの商品は、、、

「安い！価格の半分以下じゃん」

と思える

商品をパッケージして提供する

━━━━━━━━━━━━━━━━

■「商品パッケージ」をつくる最大のポイントは？

→　自分が「自分の商品価格の２倍〜３倍の価値を感じる

商品を作ること」

→　自分が

「この商品なら、相手の悩みを解決して、相手が求めている理想の未来を、実現できる！」と確信できる商品を作ることです