

---

## 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）
- 

---

(1) 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？」

---

(2) 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

---

### (3) 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

---

### (4) 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