

セールスファンネル構築短期集中トレーニング
モジュール 1 - セールスファンネル構築短期
集中トレーニングとは？

重要なお知らせ

あなたがこのセールスファンネル構築短期集中トレーニングを自己利用する以外、あなたにはいかなる権利もありません。あなたはこのレポートを無料配布・有償販売・会員制倶楽部への追加など一切できません。ありがとうございました。

セールスファンネル構築短期集中トレーニングは小林正寿と brainers 有限会社の著作物として全世界的に保護された出版物です。

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複写、読み上げでの録音などいかなる形式をもってこのレポートの一部または全部を配布することは禁止します。レポートのコンテンツの引用をご希望の場合は書面で著者に対して許諾を得てください。

免責事項／法律に関する告示: この書籍でテーマに取り上げられた情報は出版された日付の時点での著者の見解です。著者は状況の変化に応じて、このレポートで表示した見解とは異なる新しい見解を表現する権利を有します。このレポートのテーマとして取り上げた事項に関し、適切且つ信頼に足る情報を提供することを意図して作成されていますが、いかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイト・リセラーは一切責任を負うものではありません。また、法律、その他の分野に関する専門的なアドバイスを与える事を保証するものではありません。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではありません。このレポートの使用・適用によって生じたいかなる結果に対しても責任を負うものではありません。もし、法律、その他の分野で助けが必要な場合はその分野の専門家からサービスの提供を受けることを強く要請します。

収益に関する免責事項: 本製品はその可能性を正確に示すよう、あらゆる努力がなされています。このウェブサイトが提供する本書のテクニックとアイデアを利用して収益を上げることについては、何の保証もありません。本書またはページ内の事例は、収益を約束したり、保証したりするものではありません。収益の可能性は、本書、アイデア、およびテクニックに含まれる情報を使用する各個人に完全に依存するものです。お金持ちになれる仕組みであると明示するものではありません。実際の収益、あるいは実際の結果の例を生み出す権利は、要求に応じて確認することができます。サイトで主張している結果の獲得における成功のレベルは、記載したアイデアやテクニックに費やした時間、あなたの財政状態、知識、およびさまざまなスキルによって異なってきます。これらの要因は個人によって異なるため、成功、つまり収益のレベルは保証できるものではありません。またあなたのいかなる行為についても責任を負うものではありません。本書およびウェブサイトの資料には、将来的な出来事を期待させる、もしくは予想させる前向きな文章を含んだ情報が提示されている場合があります。これらの文章は、歴史的事実もしくは現在の事実と厳密に関連していないという事実によって確認することができます。これらについては、予想する、予測する、期待する、予想する、意図する、予定する、信じるなどの言葉やその他、潜在的収益または財務実績の説明に関連した類似する言葉を使用しています。本章内もしくは我々の販売資料に記載したありとあらゆる前向きな文章は、収益の可能性についての意見を明らかにすることを意図したものです。実際の結果の判断においては多くの要因が重要であり、我々もしくは他の誰かと類似した結果を得られることには何の保証もありません。我々の資料に記載されたアイデアやテクニックからどのような結果が得られるかについては、何ら保証をするものでもありません。

小林正寿について



小林正寿は、彼のインターネットマーケティングインベンションとイノベーションにおいて知られています。

彼は **2004** 年、まったくインターネットに関する知識を持ち合わせないままインターネットマーケティングの世界に身を投じ、今日に至っています。

まさにゼロからスタートを切り、独学でウェブマスターとなり、**brainers** をインターネットマーケティングにおけるブランドに育て上げ、誰もが成し遂げることのできないスピードでオンライン帝国を築き上げました。

さらに彼は、膨大な商品ラインを構築し、ミスターオーバードリバーとしてもインターネットマーケットの世界で比類なき存在となっています。

彼は日本のリセールライトライセンスビジネス生みの親としても知られていますが、現在はインターネットマーケティングのインフラ・商品など、さまざまな分野にも進出しています。

彼は一切の宣伝広告を実践せず、バイラルマーケティング戦略を駆使して日本のインターネットマーケティングの世界に確固たるマーケットを生み出しました。

さらに、彼が初めて日本のマーケットに投入した **OTO**（ワ
ンタイムオファー）など、さまざまな革新的マーケティング
メソッドを日本のマーケットに紹介してきました。

さらに彼は、常にスピード・物量・自動化をコアコンピタ
ンスとして **DNA** のようにらせん状に、留まることなく進
化を続けています。

きっと彼のエクセレンスに対する献身に驚かれることでし
ょう。

彼は常にそして加速度的に進化を続けています。もし、あ
なたがインターネットマーケティングで成功しようと熱望
しているなら、**brainers UPDATE**¹を購読されることをお薦
めします。

あなたの成功を祈願します。



¹ Brainers UPDATE : <http://brainers.tokyo/brainers-update/>

目次

小林正寿について	3
目次	5
イントロダクション	6
セールスファンネルとは?	8
販売ファンネルフォーミュラ	10

イントロダクション

インターネットマーケティング業界は時間の経過とともに進化しています。

もしあなたがこの業界で長くビジネスを推進しているなら、過去 10 年を振り返れば数多くの変化を体験していることでしょう。

最初の頃、インターネットマーケターはサイト訪問者に対して 1 つだけ商品をオファーしていました。

今日、わたしたちはセールスファンネルというコンプトを導入しています。

変化は急激に起こるものです。すべてのものは購入者のニーズを満たすよう形成されていました。

過去数十年の間に起ったインターネットの進化のお陰で、インターネット利用者へのリーチ範囲は壮大な割合で成長しました。

インターネット利用者がますます多くなるにつれて変化に迫られることになりました。インターネットビジネスは変化のスピードを落とすことなく維持し消費者からの要求に適応しています。

セールスファンネルメソッド短期集中トレーニングでは、インターネットビジネスで収益を確保できていないマーケ

セールスファンネル構築短期集中トレーニング

ターにはあまり知られていない最新のマーケティングメソッドを短期間に習得することをゴールとして開発されました。

もしあなたがまだこの最新メソッドを採用していないなら、テーブルの上にお金を置き去りにしているのと同じです。

セールスファンネルメソッド短期集中トレーニングでは、やり手インターネットマーケターたちが売上を倍増させている秘密のメソッドをすべて明らかにします。

あなたのインターネットビジネスに適切なセールスファンネルを導入するだけで、簡単そして迅速に結果を出すことができます。

では、はじめましょう。

セールスファンネルとは？

先にもお話ししましたが、インターネットマーケティングの進化により1つの商品だけを販売することから今日のスタイルに変化してゆきましたが、これについてはセールスファンネルメソッド短期集中トレーニングを通じて詳しく説明してゆきます。

インターネット marketer たちがセールスファンネルを導入する最初の理由は、1つの商品だけを販売することだけに依存できなくなってきたからです。

昔は1つの商品だけを販売するだけで数日で数百万円の売上を確保できた時代は二度と戻らないでしょう。あなたは何としてもある程度の売上を確保したいはずですよ？

ここ数年、インターネット marketer たちは高価格帯商品を1つ販売していましたが、現在もまだこのスタイルが通用しています。

しかしながら、熾烈な競争を繰り広げるインターネットビジネス業界において最近では徐々に1つの高価格帯商品を販売するモデルも売上が鈍ってきています。

そのような中で、セールスファンネルと呼ばれる複数商品販売の構造が台頭してきました。

ここで最も重要なことは、セールスファンネルはあなたの売上を増やす実証済みのメソッドということです。現在の

トラフィックまたは労力に何ら追加の作業を加えることなく売上を増やすことができます。

あなたがすべきことはトラフィックをあなたのサイトへ向ける、つまりフロントエンド商品の販売ページにトラフィックを生成させることだけにフォーカスすれば良いのです。

そしてセールスファンネルが後の仕事を自動的に遂行してくれます。

通常通り、あなたはこれまでの販売メソッドで行ってきたあなたのメルマガ読者へプロモーションメールを送信する・JV パートナーとアフィリエイトのリクルートなどの作業はすべて行う必要があります。

つまり、あなたがこれまで行ってきた作業にセールスファンネルという 1 つの新しいエレメントを追加することになります。

セールスファンネルを組み込むには作業が必要ですが、セールスファンネルは自動的に運用することができます。

これまでの販売メソッドにたった 1 つの小さな違いを施すことで瞬時に売上を 2 倍・3 倍に引き上げることができます。

多くの場合、セールスファンネルを導入することで 4 8 時間以内に結果を目にすることができます。

販売ファンネルフォーミュラ

なぜあなたのインターネットビジネスにセールスファンネルを導入すべきなのか理解していただきました。

次はセールスファンネルのコンセプトを理解することです。

セールスファンネルのフォーミュラについてお話します。



上のチャートで表示しているようにセールスファンネルはフロントエンドからスタートします：

1. フロントエンド
2. アップセル 1
3. ダウンセル
4. アップセル 2
5. アップセル 3
6. バックエンド

セールスファンネルは実際には複雑なコンセプトですが、1つ1つ分かりやすいようにお話してゆきます。

これからセールスファンネルに関わる多くの用語が出てきますが、まずはそれらの用語についてお話しておきます。

まず、フロントラインの商品をフロントエンド商品と呼びます。最初に訪問者の目に触れるフロントエンド商品はセールスファンネルを構成する他のどの商品よりも重要だと言えます。

1つの商品を販売しているメーカーの値付けよりもフロントエンド商品の販売価格は低く設定するのがセオリーですが、フロントエンド商品により”購入ループ”を開くことが最優先となります。

”購入ループ”が開かなければセールスファンネル全体が機能しません。フロントエンドは、訪問者をセールスファンネルへ導くためのポータルのような役割を担っています。

では、次のエレメントへ進みましょう。アップセルです。上のチャートで気づかれたかもしれませんが、セールスファンネル全体を通じてアップセルは**3**回行われます。

フロントエンドが購入ループのオープニングであるとなれば、アップセルはあなたの収益の源泉となります。

アップセルは、あなたのフロントエンド商品または購入者が予測する問題を解決する商品の直後に提示されるオファーです。予測される問題の解決策は通常アップセル**2**またはアップセル**3**においてオファーされます。

アップセル**1**からアップセル**3**まで各段階を経るにつれて価格が上昇します。あなたのフロントエンド商品の価格がセールスファンネルのその他のオファーの価格を決定する重要な要因となります。これは後ほど詳しく説明します。

そして、アップセル1の後のエレメントをダウンセルと呼びます。ダウンセルは、アップセル1の低価格版となります。

フロントエンド商品購入者がアップセル1を購入しなかった場合に表示させます。ダウンセルはアップセル1と基本的に同じ商品を割引価格でオファーします。

購入者によってはアップセル1の商品価値が価格に見合わないと思う人がいます。だからこそダウンセルを設置して取りこぼしを最小化することができます。

セールスファンネルの購入ループの最終商品はバックエンドです。通常、バックエンドオファーはフォローアップメールにより数日後に提示します。

バックエンドは、ウェビナー・コーチング・グループコーチングなどの形式にすることができます。一般的には、バックエンド商品はセールスファンネルを構成する商品の中で最も高額なものになります。

前述のように、バックエンドオファーは購入者へのフォローアップメールを介して数日後に行います。

なぜなら、彼らがあなたから購入した商品とフォローアップメールを通じてあなたに対する信頼を構築するために少なくとも数日は必要だからです。

バックエンドをオファーする前に彼らの信頼を勝ち取ることがバックエンドオファーを成約するカギとなります。

セールスファンネル構築短期集中トレーニング

このトレーニングでは、あなたがセールスファンネルを設置するプロセスをステップを追いながら説明してゆきます。

わたしはセールスファンネルを導入することで **48時間**以内に売上を増加させることができると保証することができます。