

学びをお金に変える技術

KASA E ビジネス起業塾

塾長 笠井成子

最強のWEBマーケティング

**オンラインビジネスの仕組み化
プロダクトローンチ**

必要性

オンラインビジネスを成功させるためには、集客、教育、販売、代金決済、顧客へのサービス提供といった各プロセスを効率的に回していく必要があります。

プロダクトローンチは、これらのプロセスを連動させ、自動的に売上を最大化できる仕組みです



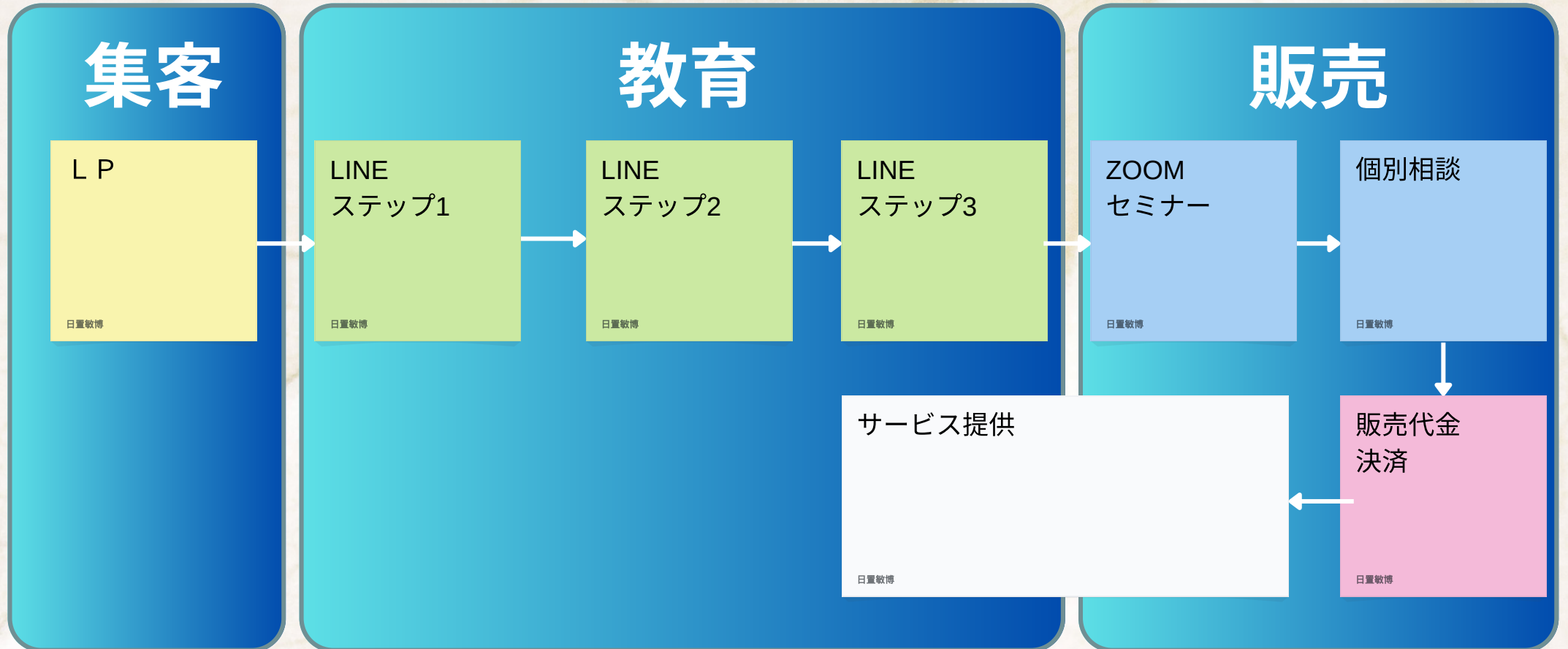
特徴

プロダクトローンチの特徴は、
以下のとおりです。



- 特定の期間内に商品やサービスを集中的に販売する
- 集客、教育、販売を連動させ、見込み客を顧客化しやすい
- 仕組み化することで、繰り返し利用して売上を最大化できる

集客から販売までの道筋



メリット

プロダクトローンチのメリットは、以下のとおりです。



- 売上を最大化できる
- 仕組み化することで、時間や労力を削減できる
- 継続的な収益を得られる

注意点

プロダクトローンチを制作するにあたって、以下の点に注意しましょう。



- **集客**

ターゲットとなる見込み客を明確にし、そのニーズに合ったコンテンツやサービスを提供することが重要です。

注意点

- 教育

見込み客が商品やサービスを購入したくなるように、その価値やメリットを効果的に伝える必要があります。



- 販売

見込み客が購買意欲を高めたタイミングで、魅力的なオファーを提示することが大切です。

注意点



・代金決済

安全かつスムーズに代金決済ができるように、信頼できる決済代行会社を利用しましょう。

・顧客へのサービス提供

購入後の顧客サポート体制を整えて、満足度を向上させることが重要です。

注意点

- ・ 会員サイト

パスワード保護付きの会員サイトを利用することで、顧客の個人情報や購入履歴を安全に管理することができます。また、会員限定コンテンツやサービスを提供することで、顧客の継続的な利用を促進することも可能です。



まとめ

仕組み化

プロダクトローンチは、オンラインビジネスを成功させるための有効な手段です。本案内を参考に、自社のビジネスに最適な仕組みを構築しましょう。

おすすめ動画です

【14分で解説】プロダクトローンチの教科書
WEB集客を考えたら必ず読む本

具体的な流れ1

ブログやスタートローンチの具体的な流れは、以下のとおりです。

1. 準備

商品やサービスの企画・開発、ターゲットとなる見込み客の分析、集客チャネルの選定などを行います。

2. 集客

ブログやSNS、メールマガジンなどを利用して、見込み客を集めます。

3. 教育

無料コンテンツやセミナーなどを利用して、見込み客に商品やサービスの価値を理解してもらいます。

具体的な流れ2

プロダクトローンチの具体的な流れは、以下のとおりです。

4.販売

オファーや割引などの施策を実施して、見込み客を顧客化します。

5.顧客化後のフォロー

顧客サポート体制を整えて、顧客の満足度を向上させます。

①2018年頃までは、次のようなセールスファネルを組んでいました。
少人数で売上が出るので、利益が多く残ります。
ただ、売れる案件ほど、説明会を多く開催するため労力がかかりました。自動化が効率を上げます

①見込み客集め

ランディングページ (LP) でアクセスを集め、
メールアドレスを取得する

②価値提供

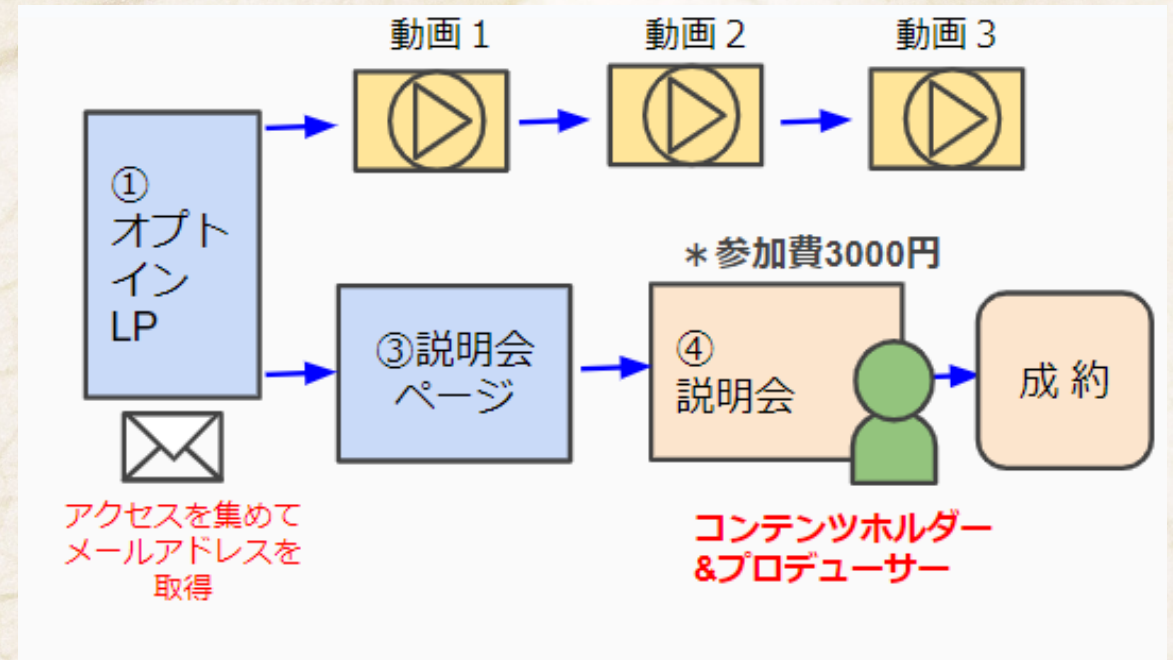
集まった見込み客に3本立ての動画を無料特典として
プレゼントすることで、本命商品を販売するために
必要な情報を提供しながら顧客を教育していく。

③説明会募集

動画での教育・信頼関係の構築と同時に、
参加費3000円の説明会を案内

④セールス

説明会に集まった見込み客に本命商品の販売・
クロージングまでを行う



まとめ

オンラインビジネスの仕組み化プロダクトローンチは、売上を最大化し、継続的な収益を得るための有効な手段です。

本案内を参考に、自社のビジネスに最適な仕組みを構築しましょう。

導入方法など

セミナー・勉強会
個別相談会など開催しています。



お役立ち情報などご希望の場合は
ご登録いただいたLINEチャットをご利用下さい。

Kasaiオンライン起業塾