

コンセプトを実現するための商品（スクール、コンサル、コミュニティ）

※先にコンセプト確定シートを埋めて、コンセプトを作ってからこの「商品設計シート」に取り組む

→<https://docs.google.com/document/d/1V2wUwnujX0AkeinGzgucvYFlhR-QspNTZCH95iMxYg/edit?usp=sharing>

■商品（スクール、コンサル、コミュニティ）名

■連れていく未来

「あなたに30万円払ったら私はどうなれるの？」に対する回答を用意

■信頼のために見せる7要素

- 1、権威性
- 2、実績（信用）
- 3、証拠
- 4、お客様の声
- 5、権威のある人からの推薦
- 6、リスクリバーサル（成果保証）
- 7、4つの判断タイプ
（見た目、結果が出る論理、声、フィーリング）

■サポート方法

■提供方法

■特典につけるテンプレート集

「本来使う時間をショートカットして、同じ結果を得られる」
「提供内容の効率が上がる」

■参加ハードルを下げる保証

(返金、サポート延長、代行 など)

■価格(コースがあるならそれぞれの値段と内容も違いも記載)

■価格の妥当性(理由)

なぜその価格を払っても元が取れるかを5つ列挙する。

