

セッション 5. セールスに繋げる 4つのパーツ

5-1. 「オファー」のパーツ

「CBカレッジ」です。

ここから、ビデオプロモーションの最終段階として商品のセールスにつなげていきます。

商品内容や価格、申し込み方法、配送方法、返金保証などなど、そういった情報が「オファー」です。

オファー自体も重要なのですが、どうやってオファーに接続するのかという部分をしっかりと考える必要があります。

というのも、ここまでは無料でコンテンツを公開してきたわけです。

ここから先は有料になるという分岐点ですので、上手く繋げない見込み客が離れてしまうからです。

最終的な成約率にも影響してくる部分です。

すでに、ビデオプロモーションは「階段」だという話をしましたね。

あなたの見込み客は、無料コンテンツの内容を知って、階段を登り始めた段階です。

階段の一番上まで登って、悩みを解決したり目標を達成することに、あなたの商品はどんなふうにして役に立つのか……

それを言葉で表現することで、オファーに繋げることができます。

・あなたの商品はどんな形式ですか？

例：動画教材、オンライン講座、ソフトウェア、など

・その形式であることは、他の形式に比べてどんなメリットがありますか？

例：動画教材なのでPDFの教材よりも理解しやすい、など

・電話やメールによるサポートはありますか？

「オファー」を見つけ出す質問

質問

見込み客の悩みを解決したり目標を達成することに、あなたの商品はどんなふうにして役に立ちますか？ 商品の形式やサポートの有無も含めて書き出してみてください。

続いてはこちらのセッションにお進みください。

5-2. 「価値」のパーツ

CBカレッジ