



Matt's BUDDY

BOOT CAMP 1

セールスファンネル構築



Matt's BUDDY

あなたのビジネスを分析

- JOINT VENTURE の申し出を受け付ける。
- あなた自身のビジネスを客観的に分析して JOINT VENTURE を求める人に対するあなたのプレゼンテーションを行う。
- つまり、あなた自身のビジネスフォーメーションの強みと弱みを把握することができる。
- 強みを強化し弱みを JOINT VENTURE へ。
- 強制的に動かざる負えない環境をつくる。



Matt's BUDDY

STEP 1 – JV ページをライブ

- あなたのビジネス分析が完了していなくても今ある情報だけでまずはあなたの JV プロポーザルを受け付けるウェブページを設置しライブ状態にする – 引き金を引く
- 情報は発生ベースで追加してゆく。



Matt's BUDDY

STEP 2 – 構成要素の識別

- あなたの選択したニッチの商品開発可能な構成要素を識別・階層化しリストアップする。
- 例えば、インターネットマーケティングであれば・・・リスト構築・コンバージョン向上・マーケティングページ作成など。
- 言い換えれば、商品開発のジャンルをリストアップして商品開発アイディアブレーストーミングに役立てる－スタンドアロンまたは組み合わせ。



Matt's BUDDY

STEP 3 – 商品メディア

- eBook・オーディオ・ビデオ・コーチングなど可能な限り思いつく商品メディアをリストする。
- リパーパスを検討する・・・1つの商品メディアを異なるメディアで再開発する。
- 例えば、記事からスタートしある程度まとまったらそれらの記事を eBook にする。さらには eBook を元にしてビデオトレーニングにする。最終的にはコーチングを提供するなど。



Matt's BUDDY

STEP 4 – ライセンス

- 商品のライセンスを検討する・・・無料配布・自己利用限定・リセールライト・マスターリセールライト・PLR など。



Matt's BUDDY

STEP 5 – セールスファンネル

- 個々の商品を連動させセールスファンネルを構築する。
- 複数商品やライセンス戦略を組み込む。
- 忍者屋敷のような複雑で見込み客をうんざりさせるようなファンネルは避ける。
- 最も重要なのはセールスファンネルを開通させライブ状態にすること。



Matt's BUDDY

STEP 6 – ブラッシュアップ

- セールスファンネルをテストランチさせブラッシュアップをしてあなたの鉄板フォーメーションを見出す。
- 一度に複数の要素を変更しない – 何が変わりを与えたのか識別できるように注意する。



Matt's BUDDY

STEP 7 – リピート

- 成果を出すことのできるセールスファンネルを見出したら同じフォーメーションで異なる商品群を繰り返し投入する。



Matt's BUDDY

最後の考察

- リストの量ではなく品質にフォーカスすることで少数でも丁寧に情報発信する。
- Facebook などソーシャルメディアに情報発信をする。
- ブログ記事を投稿することで情報発信をする。
- あなたの業界特有のフォーラムやオフ会があれば積極的に参加して情報発信する。