

年間コース商品設計シート

1) お客様がのどから手を出してほしがるコンセプトを明確にする (コース名)

① こんなお悩みの方へ

② こんな解決策に興味はありませんか？

③一言で申し込みが殺到するコース名 (含、手に入る明るい未来)

2) 1年後の目標→お客さんのビフォーアフターのストーリー

ビフォー	アフター

3) カリキュラム&ベネフィット

カリキュラム=学ぶこと	ベネフィット=お客様にどんないいことがあるか？
1~2ヶ月目	
3~4ヶ月目	
5~6ヶ月目	
7~8ヶ月目	
9~10ヶ月目	
11~12ヶ月目	

4) 落とし穴をサポートするメニュー

5) 価格

6) キャンセルポリシー

7) 申し込みボタン

8) ラストメッセージ

9) 運営及び商品提供者