━━━━━━━━━━━━━━━━

**売れる商品をパッケージ化する（ワークシート）**

━━━━━━━━━━━━━━━━

**→「相手が求めているものを理解して」**

**それを相手が手に入れられる人になる**

「商品をパッケージ化」する

　　　↓

━━━━━━━━━━━━━━━━

「セールスの３つの要素」

━━━━━━━━━━━━━━━━

**・提案の強さ（オファーを強くする）**

**・売れる考え方（セールスマインド）**

**・営業のスキル（セールストーク）**

━━━━━━━━━━━━━━━━

━━━━━━━━━━━━━━━━

⑴　本講座　カリキュラム

（相手が望んだ成果が出るものにする）

━━━━━━━━━━━━━━━━

　（毎月 ５回　本講座）

━━━━━━━━━━━━━━━━

・１ヶ月目　カリキュラム

⇒　ヒアリング

●スタートアップ面談

「悩みや目標を確認し、現状のレベルを認識してもらう」

●DTM基本講座　２時間/３回

「DTMの使い方や違いを知る事で自分に合ったDAWを知る」

* ①商品コンセプトづくり

「自分が作りたい楽曲や音楽ビジネスのコンセプトを決める（最低２件）ことで、目標を決めることができる」

●個別面談２回 30分

「コンセプトづくりの方向性や悩み相談」

・２ヶ月目　　カリキュラム

⇒

●DTM応用講座　２時間/３回

「DTMの使い方や違専門性知る事でDAWを使いこなす」

●②ストーリフォーミュラー作成

「自分のポジショニングやキャッチコピーの制作」

●③商品づくり開始

「コンセプトに合った楽曲や商品を作り始める事で自分に足りないスキルや欠点を知る」

●個別面談２回 30分

「楽曲の方向性や、商品の作成進行度のチェックと悩み相談」

・３ヶ月目　　カリキュラム

⇒

●DTM発展講座　２時間/３回

「DTMを使い他人やクライアントと共に制作できるスキルを習得する」

●④商品の公開場所の作成

「オンラインサロンやFBグループなどで自分のサイトを作成し公開する準備をする」

●個別面談２回 30分

「楽曲の進行状況や可能であれば商品の公開を始め、経過報告と問題箇所の洗い出しをする」

・４ヶ月目　　カリキュラム

⇒

●DTM講座振り返り　２時間/３回

「様々なDTMを使えるように練習や知識を増やしていき、制作レベルを向上させる」

●⑤商品の公開進捗チェック

「PDCAを回しながら手直し箇所や次の作品箇所に生かしていく」

●個別面談２回 30分

「ここまでの悩みや問題箇所の洗い出し。途中経過相談」

・５ヶ月目　　カリキュラム

⇒

●DTMオプション講座　２時間/３回

「さまざまなプラグインや音源など知る事で知識を広げ作曲の幅を広げる」

●最新商品の作成

「今までの経験を生かし、さらなる結果を生み出す楽曲や音楽ビジネスを考える」

●個別面談２回 30分

・６ヶ月目　カリキュラム

⇒

●DTMオプション発展講座　２時間/３回

「さまざまなI/Fやコントローラーなど知る事で知識を広げ作曲の幅を広げる」

●最新商品の作成確認

「現状と結果をイメージし今のプロセスを再検討する」

●個別面談２回

━━━━━━━━━━━━━━━━

⑵　実践的なサポート「特典」 （８個以上）

━━━━━━━━━━━━━━━━

・パソコン基礎（パソコンの使い方や性能確認）

自分の使っているパソコンは制作に十分耐えられるものか知らないため良い作品が作れない →

パソコン基礎教室を開講

⇒

「パソコンの知識をつける事でDAWへの負担や負荷を考えることができる」

「今後制作をするのに音源やプラグイン・I/Fを動かすことができるか考えられる」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

②（プラグインの使い方） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

③（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

④（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑤（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑥（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑦（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑧（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

・事前に解決すべき課題（落とし穴）

⑨（落とし穴） → 　解決策

⇒

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

「それによって、どんな良いことがありますか？」

━━━━━━━━━━━━━━━━

■「いま、一番多い悩みは何ですか？」

━━━━━━━━━━━━━━━━

**→「自分は今、何をどうしたらいいかわからない。」**

「個別コンサル」、「グループコンサル」を提供する！

「個別コンサル」、「グループコンサル」で

→直接、相手の現状を聞いて

具体的なステップを、細分化してお伝えする

━━━━━━━━━━━━━━━━

⑶ 　価格

━━━━━━━━━━━━━━━━

・Aコース〜　 　ヶ月 　 万円

・Bコース〜　 　ヶ月 　万円

定価

・今回の特別な価格の理由

・今日、お申し込みの方の「先着特典」

「相手が求めているものを理解して」

それを相手が手に入れられる人になる

「商品をパッケージ化」する

━━━━━━━━━━━━━━━━

⑷　保証　（コミットシートを出す）

━━━━━━━━━━━━━━━━

＜成果安心サポート＞

　・保証期限

　・条件

　・保証内容

①質問回答、

②Zoomグループコンサル

③Zoomセミナーを毎月1回受講できます！

④メンバーサイトが使える！

━━━━━━━━━━━━━━━━

＜商品パッケージの最大のポイント＞

━━━━━━━━━━━━━━━━

自分でこの商品は、、、

「安い！価格の半分以下じゃん」

と思える

商品をパッケージして提供する

━━━━━━━━━━━━━━━━

■「商品パッケージ」をつくる最大のポイントは？

→　自分が「自分の商品価格の２倍〜３倍の価値を感じる

商品を作ること」

→　自分が

「この商品なら、相手の悩みを解決して、相手が求めている理想の未来を、実現できる！」と確信できる商品を作ることです