

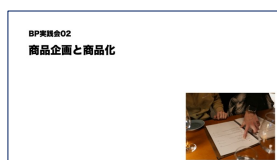
## BP実践会09

# 上位商品企画



1

## 概要と振り返り



**商品企画と商品化で行った、  
各段階の商品のうちバックエンド商品について、  
企画と商品化を実践する。**

**(関連項目とシステム)**

**「02商品企画と商品化」 「03コンセプト」**

2

復習

## 商品企画と商品化とは

「商品企画」

アイデア

「商品化」

整備

3

復習

## 「商品企画」

商品やサービスの提供方法の方向性を決め、  
何を顧客に提供して対価を得るかアイデア出しを行う



4

復習

## 「商品化」

**アイデアに基づき具体的な提供内容や方法を定め、  
必要なものを揃える段階**



5

復習

## ビジネスモデルのパターン


- 1) こよみすと（九星氣学）で構築
- 2) 独自の商品で構築（九星氣学と親和性が高い場合）
- 3) 独自の商品で構築（九星氣学と親和性が低い場合）
  - クロスセールを行う
  - クロスセールを行わない

6

**復習**


## ビジネスモデル1 こよみすとのみで展開する

バックエンド商品  
要別途資格  
認定講座




**378,000円**

ミドル商品  
九星気学本格鑑定



**22,000円**

フロント商品  
九星気学お試し鑑定




**5,500円**

7

**復習**

## こよみすとのフロント商品

- 鑑定書 約20ページ
- インタビュー1回とアフターフォロー1回
- 5,500円



こよみすと精選方法 自分らしく幸せに

2・3-1-6 - AM 例としてあるものの必ずしも適用はできません。

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

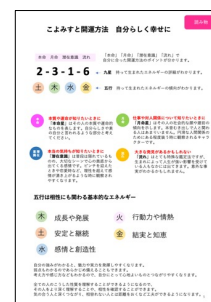
① 成長や発展 ② 行動力や情熱 ③ 安定と継続 ④ 結束と知恵 ⑤ 感情と創造性

8

復習

## こよみすとのミドル商品

- 鑑定書 約30ページ
- インタビュー1回とアフターフォロー3回
- 22,000円



9

復習

## こよみすとのバックエンド商品

- 認定こよみすと養成コース9日間
- 鑑定書を販売できる
- 旅の公的資格が取れる
- 378,000円



10

**お届け品の内容**

落丁や乱丁、そのほかの不具合がある場合は良品と交換いたします。お受け取り後1週間以内にご連絡ください。

**復習**



- テキスト
- サブテキスト
- ポーチ (曆・蛍光ペン・付箋)
- アドバイシード 記入用紙
- 各種プリント
- 添乗実務資料
- 受講案内
- ご案内 (本紙)

11

**アップセール**

**復習**

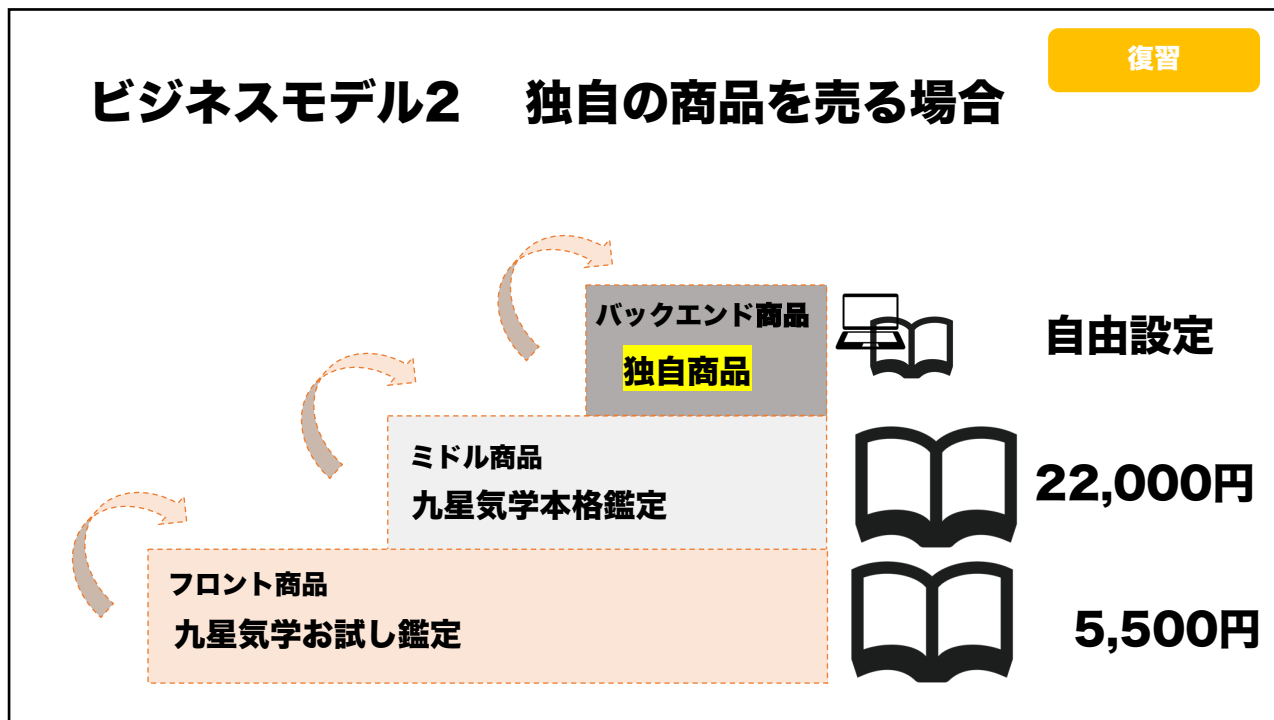
自分で鑑定が出来るように学んでみませんか?

本格的に鑑定を受けてみませんか?

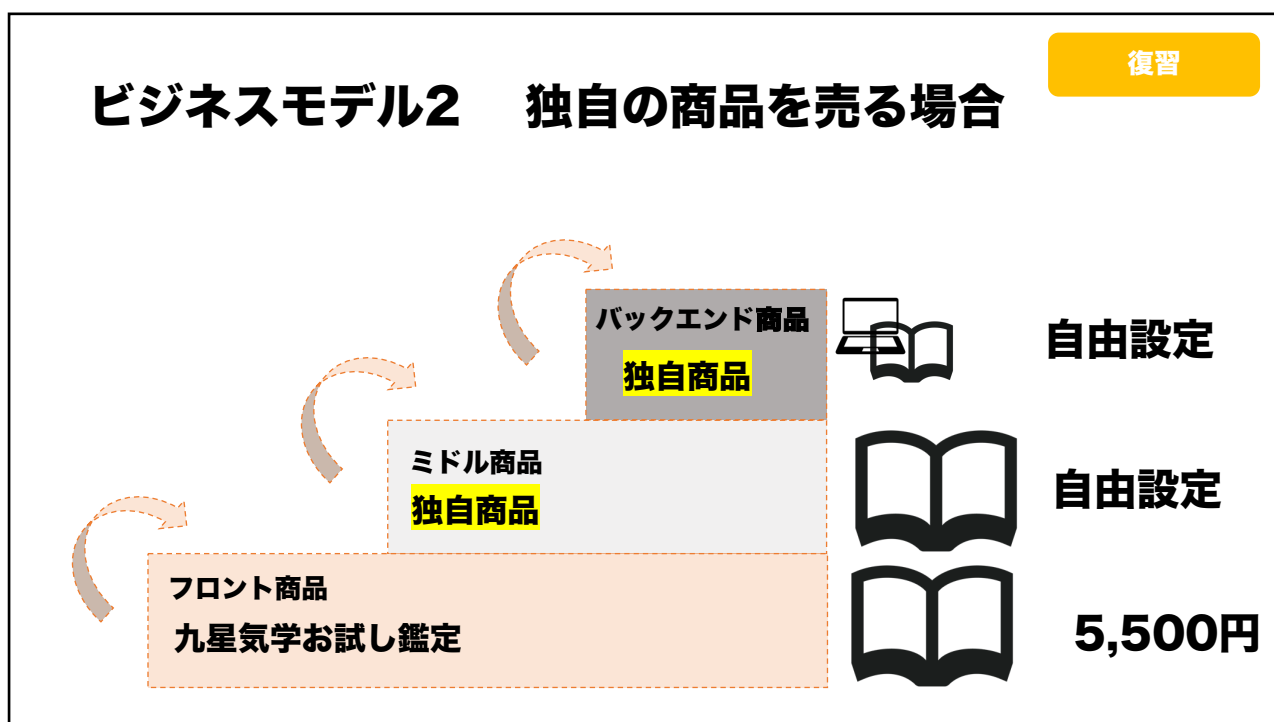
試しに鑑定を受けてみませんか?

- バックエンド商品 認定講座 378,000円
- ミドル商品 九星気学本格鑑定 22,000円
- フロント商品 九星気学お試し鑑定 5,500円

12



13

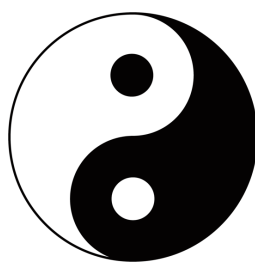


14

復習

## 九星氣学と親和性が高い商品の例

- 四柱推命や算命学などルーツが同じ占い



15

復習

## アップセール



16



復習

## アップセール

自分で鑑定が出来るように学んでみませんか？

より**精度の高い**鑑定を受けてみませんか？

試しに鑑定を受けてみませんか？

バックエンド商品  
**独自商品**

ミドル商品  
**独自商品**

フロント商品  
**九星気学お試し鑑定**

自由設定

自由設定

5,500円

17

復習

## 商品切り替えのご提案方法

まずは九星気学で鑑定をしましたが、  
九星気学はわかりやすく、  
実践しやすい占いです。

より精度の高い四柱推命で、  
本格的に原因を探してみませんか？

区分	甲	乙	丙	丁	戊	己	庚	辛	壬	癸
読み	木の兄 きのえ	木の弟 きのと	火の兄 ひのえ	火の弟 ひのと	土の兄 つちのえ	土の弟 つちのと	金の兄 かのえ	金の弟 かのと	水の兄 みずのえ	水の弟 みずのと
五行	木	木	火	火	土	土	金	金	水	水
陰陽	陽	陰	陽	陰	陽	陰	陽	陰	陽	陰

区分	子	丑	寅	卯	辰	巳	午	未	申	酉	戌	亥
読み	お ね	うし し	とら ら	う ら	たつ つ	み み	うま ま	ひつじ じ	さる る	たけ け	いぬ ぬ	い い
五行	水	土	木	木	土	火	火	土	金	金	土	水
陰陽	陽	陰	陽	陰	陽	陰	陽	陰	陽	陰	陽	陰

18

復習

## 九星氣学と親和性が低い商品の例

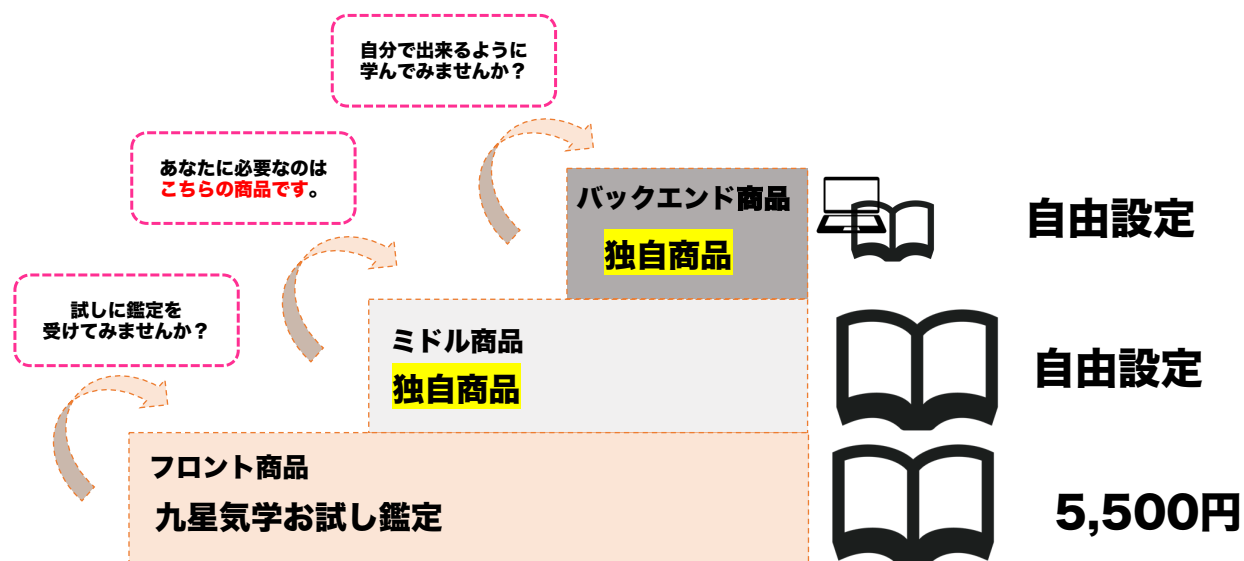
- タロットカードや手相などルーツが異なる占い
- 相談業務など分野が異なるサービス  
(カウンセリングやコーチング)



19

復習

## クロスセール



20

復習

## 商品切り替えのご提案方法

九星氣学で鑑定を試みましたが、  
今の●●さんが必要としているのは、  
直感的な鑑定方法かもしれません。  
タロットカードのできるので、  
試してみませんか？  
理論と直感は両立すると便利です。



21

復習

## 商品切り替えのご提案方法

九星氣学鑑定をお楽しみいただきましたが、  
九星氣学は本来、  
本格的な性格や行動分析に使われているメソッドです。  
運気を整えながら、  
●●さんの目標達成まで、  
カウンセリングサポートできますよ。



22

復習

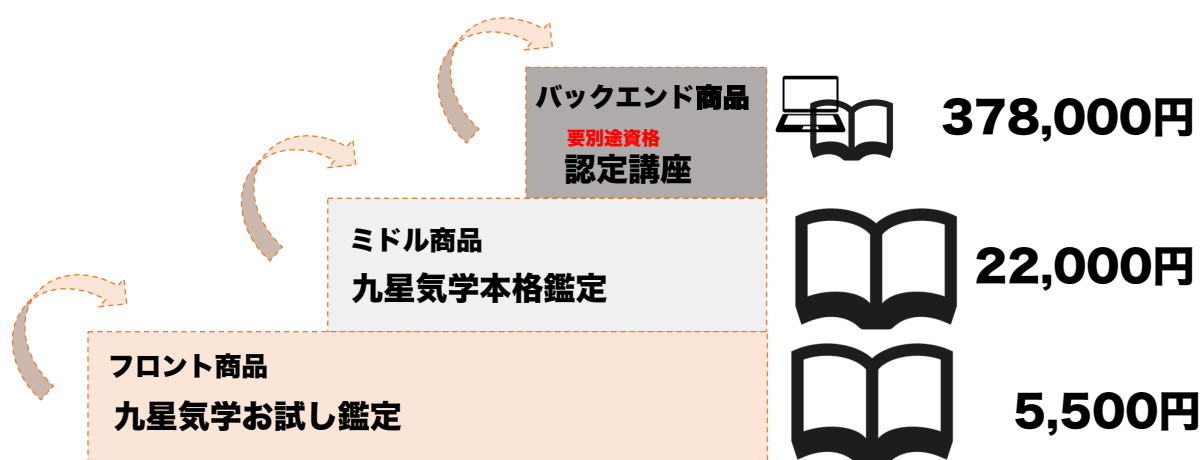
## ビジネスモデルをサンプルとして使う

全く異なる商品やサービスで、  
アップセルもクロスセルも行わない場合は、  
こよみすとのビジネスモデルを参考に、  
独自の商品企画や開発を行うことができる。

23

復習

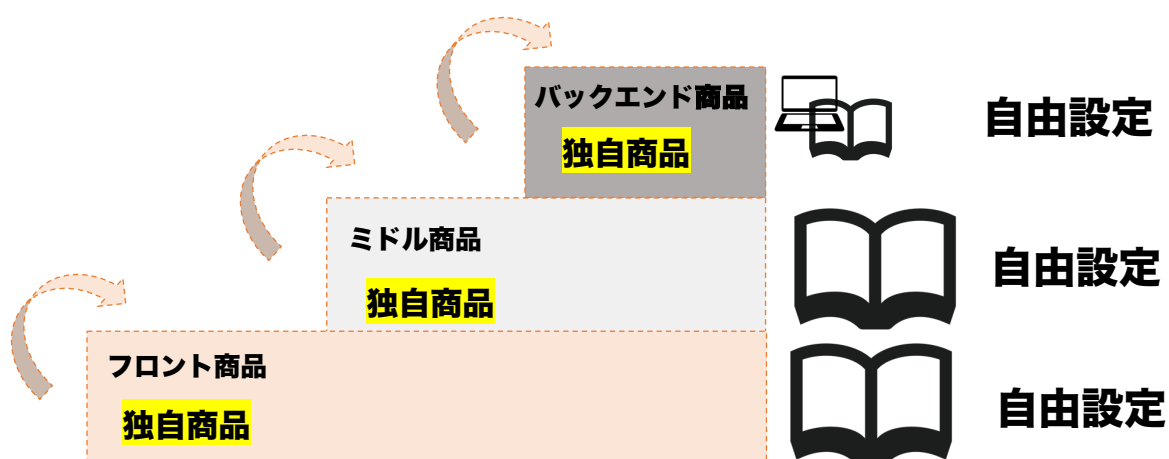
## こよみすとのビジネスモデル



24

復習

## 独自のビジネスモデル 構成や価格設定を参考にする



25

ワーク

## あなたのビジネスモデルは？

- 1) こよみすと（九星氣学）で構築
- 2) 独自の商品で構築（九星氣学と親和性が高い場合）
- 3) 独自の商品で構築（九星氣学と親和性が低い場合）
  - クロスセールを行う
  - クロスセールを行わない



26

**ワーク**

## あなたのビジネスモデルは？

バックエンド商品 円

ミドル商品 円

フロント商品 円

27

**参考**

## 独自商品企画と商品化に活用していただけるもの

**会員サイトからダウンロードできます**  
**必ず独自の内容に書き換えて活用してください**

- 鑑定書テンプレート
- テキストテンプレート
- ランディングページテンプレート

28

## **今回の学習内容**

- 1) 上位商品とは**
- 2) 価格設定の注意事項**
- 3) 商品を整備する**

29

## **1) 上位商品とは**

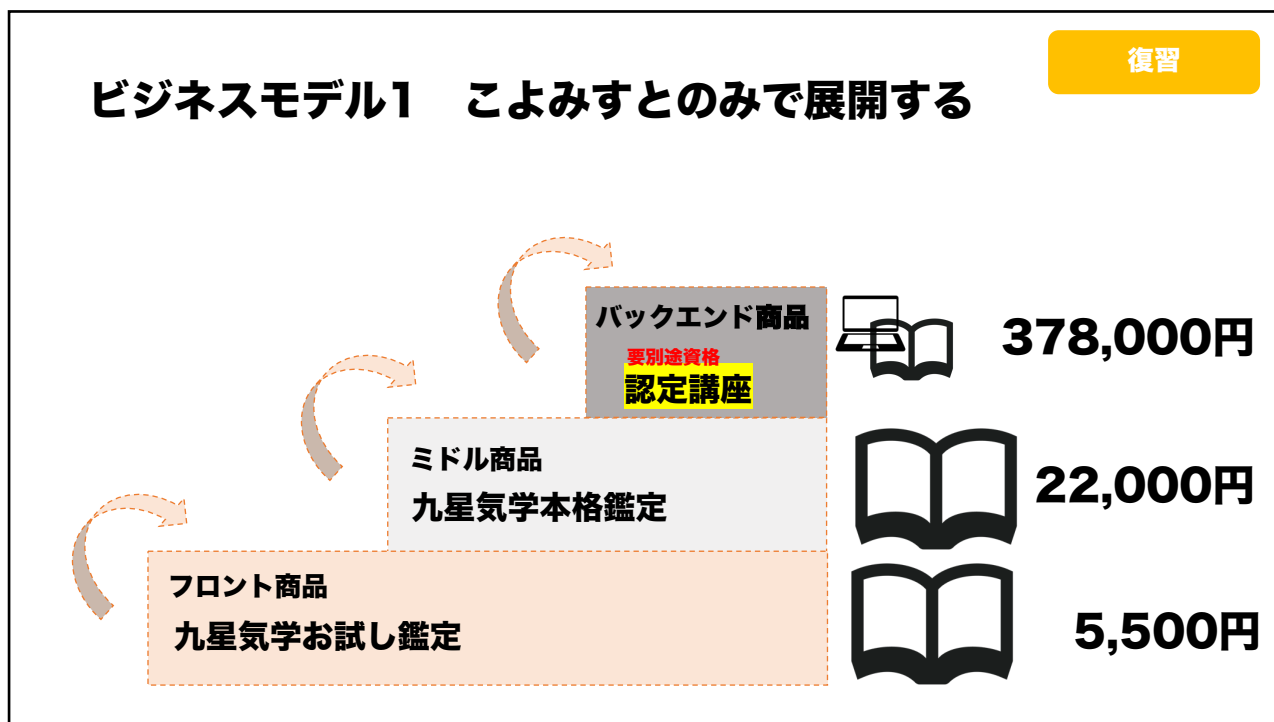
**フロント・ミドル・バックエンド商品の中で、**

**フロント商品に対して、**

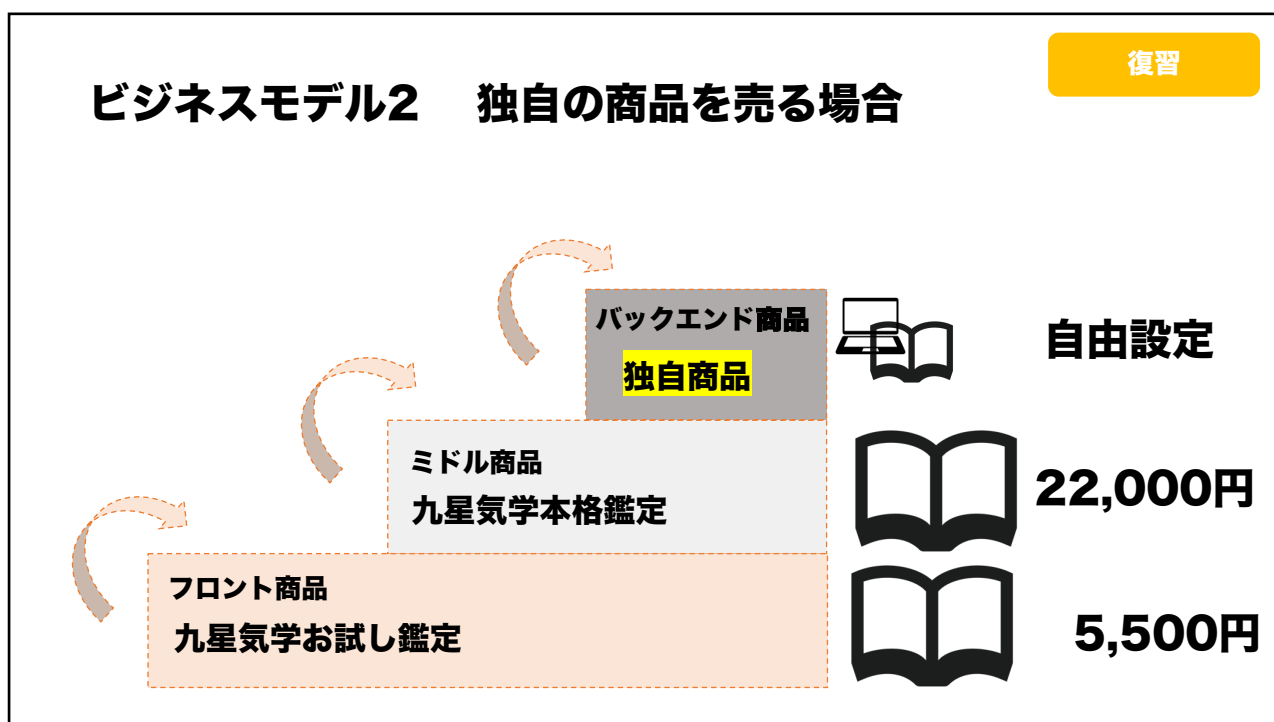
**より高額なミドル・バックエンド商品のこと。**

**今回は「最上位商品」を意味する。**

30

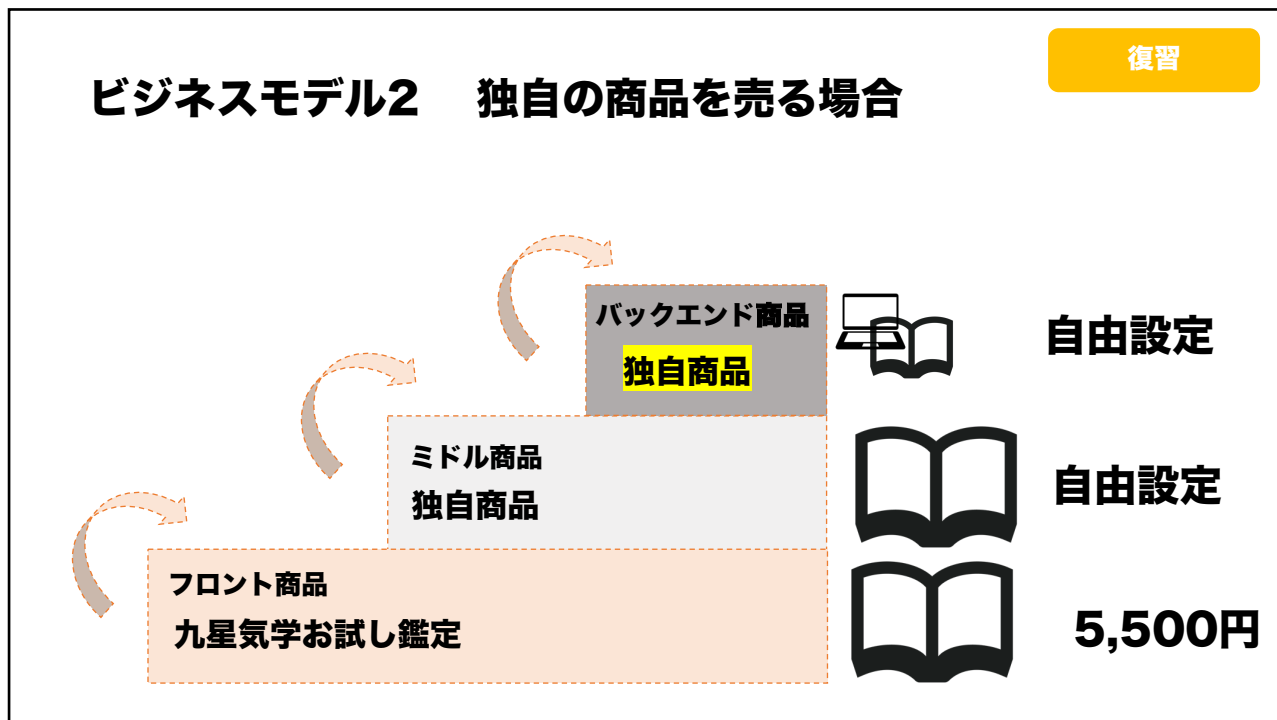


31

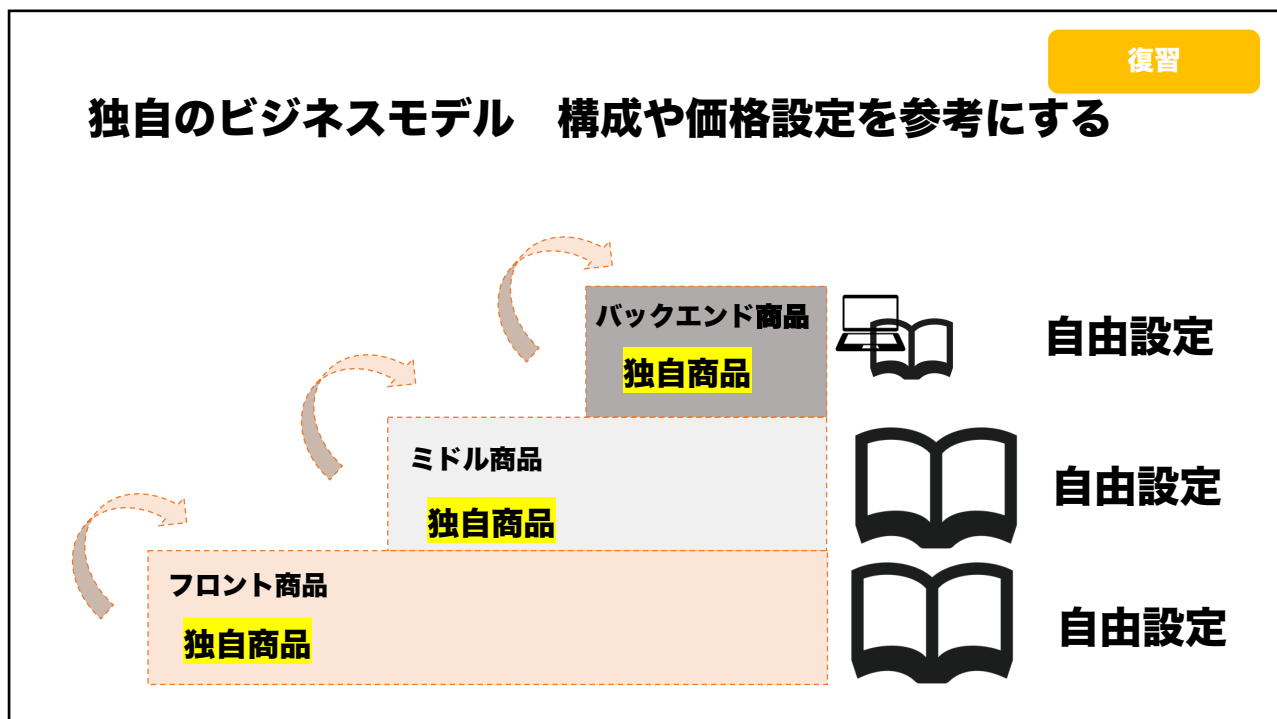


32



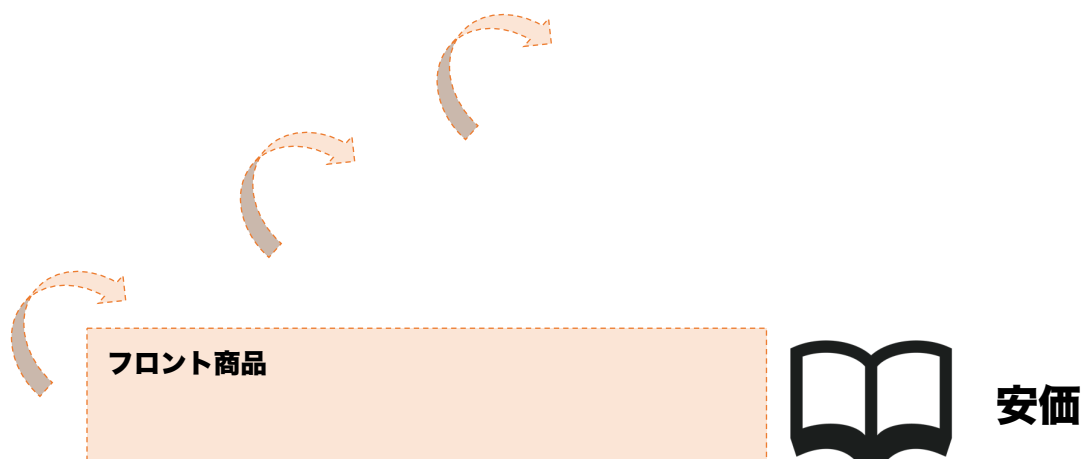


33



34

## 失敗パターン 上位商品がない

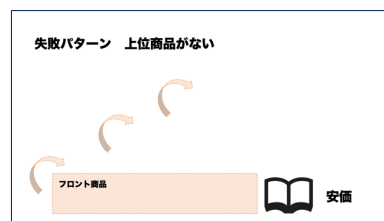


35

## 上位商品がないデメリットを考える

ワーク

- 
- 
- 
- 
- 

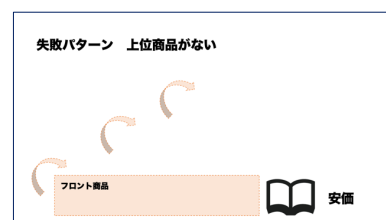


36

## 上位商品がないデメリットを考える

### 安価商品しか売ることができない

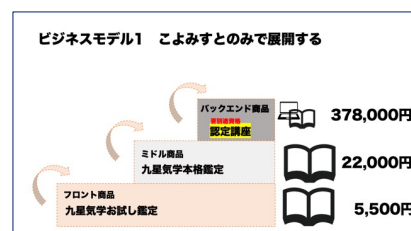
- 単価が安く売上が伸びない
- 件数を増やさなければならない
- 集客やサービス提供の手間
- 感情的不満（報われない）



37

## 「上位商品」の例1

認定講座 378,000円



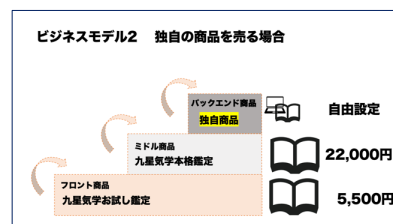
- 認定こよみすと養成コース9日間
- 鑑定書の作成と販売ができる
- 旅の公的資格が取れてツアーを販売できる

38

## 「上位商品」の例2

総合占術顧問（半年） 660,000円

- 九星氣学・四柱推命・手相等の総合鑑定サービス
- 月に4回のセッション 1回60分
- 鑑定書の作成と提供

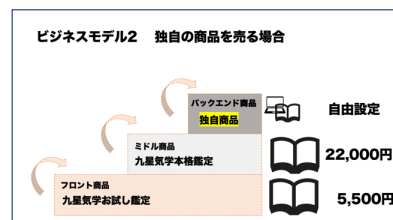


39

## 「上位商品」の例3

オリジナル講座 880,000円

- 算命学鑑定士養成コース1年間
- 自分で鑑定ができるようになる
- 鑑定書の作成と販売ができる



40

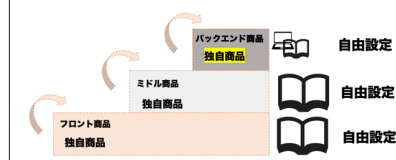
## 「上位商品」の例4

オリジナルカウンセリングコース

半年間 264,000円

- セッション90分 毎月2回まで
- 目標達成のための月間スケジュールの作成
- チャットでの質問 無制限

独自のビジネスモデル 構成や価格設定を参考にする



41



42

## 2) 価格設定の注意事項

- 原価計算
- 商品の価値を考える



43

## 価格の決め方

**単価 x 人数 = 売り上げ (-経費)**

**3,000円 x 100人 = 30万円 (-経費)**

**20,000円 x 15人 = 30万円 (-経費)**

**300,000円 x 1人 = 30万円 (-経費)**

44

## 経費の例

原価	固定費等	自己投資
<b>鑑定書の場合</b> ・コピー用紙代 ・インク代 ・製本代 ・郵送費	・通信費 ・光熱費 ・家賃 ・人件費  ・パソコン ・プリンター	・書籍代 ・研修費 ・年会費 ・交際費 . . .

45

## 商品の価値を考える

お客様は、

「ベネフィット」(A→Bへの変化) に対して、  
 納得ができれば購入をする。

高額商品の場合は納得感を得るために、  
 説明責任を果たし心を動かさなければならない。

46

復習

## ベネフィット

「ベネフィット」 (A→Bへの変化)

お客様が求めているのは商品そのものではなく、  
それを手に入れることによって起きる変化。  
その変化を保証しなければならない。

47

復習

## 商品やサービスにあるべき力

**A****B****AをBに変える**

48



復習

## 提供された商品やサービスで起きる変化

- 1) 物質的な満足
- 2) やってもらえる満足
- 3) できるようになる満足
- 4) 心地が良いという満足
- 5) 資格や権利

49

復習

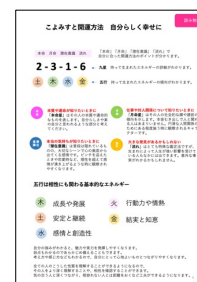
## 1) 物質的な満足

例) 鑑定書が手に入った **主に物品原価**

**A**



**B**



50

復習

## 2) やってもらえる満足

例) プロの占い師に見てもらえた **主に人件費**

### A



### B



51

復習

## 3) できるようになる満足

例) 鑑定を学んでできるようになった **主に人件費**

### A



### B



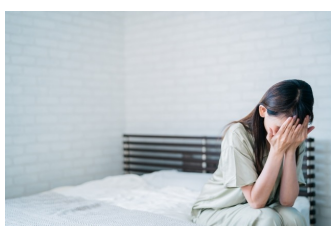
52

復習

## 4) 心地が良いという満足

例) 褒められてうれしくなった **主に人件費**

### A



### B



53

復習

## 5) 資格や権利

例) オンラインサロンに入荷した **システム管理費等**

### A



### B



54

**ワーク**

**もしも30万円の代金を支払うなら**

**どんなことが満たされれば納得できますか？**

- 
- 
- 
- 
- 

55

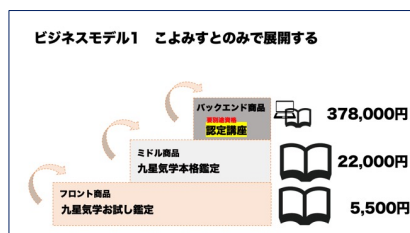
**回収ができる満足は必須ではない**

**その商品やサービスを買うことにより、  
節約などのコストカットや、  
何らかの金銭が得られる「回収」は魅力だが、  
必須の条件ではない。**

56

## 「回収」の例

認定講座 378,000円



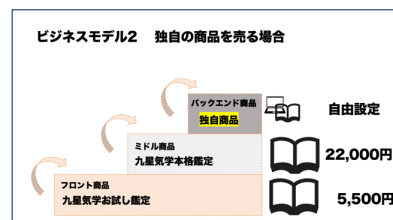
- 認定こよみすと養成コース9日間
- 鑑定書の作成と販売ができる
- 旅の公的資格が取れてツアーを販売できる



57

## 「回収」の例

オリジナル講座 880,000円



- 算命学鑑定士養成コース1年間
- 自分で鑑定ができるようになる
- 鑑定書の作成と販売ができる



58

## 占いで回収を感じさせる事例

- 臨時収入が増えて金運が上がったと感じた
- 毎日の吉方位散歩でダイエットできた・健康運
- 良縁に恵まれて仕事が舞い込んだ・ご縁
- 玉の輿に恵まれた・結婚運
- 学業成就し生涯年収アップが確信できた

59

## 占いで直接的な回収ができる事例

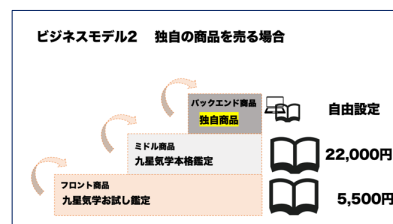
- 占いをマスターし鑑定書が売れるようになった
- 占いをマスターし人に教えられるようになった
- 占いという特技でイベントに出て収入源になった

60

## 「回収しない」例

総合占術顧問（半年） 660,000円

- 九星氣学・四柱推命・手相等の総合鑑定サービス
- 月に4回のセッション 1回60分
- 鑑定書の作成と提供



学ぶのが楽しい!

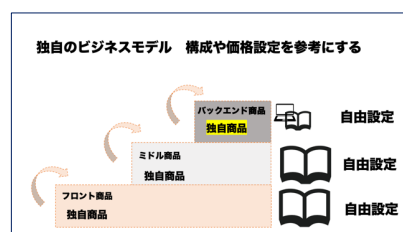


61

## 「回収しない」の例

オリジナルカウンセリングコース  
半年間 264,000円

- セッション90分 毎月2回まで
- 目標達成のための月間スケジュールの作成
- チャットでの質問 無制限



やる気出た!



62

## 回収ができなくても満足できる事例

- 欲しかった物品が手に入った
- チヤホヤされて楽しい時間を過ごせた
- 迷いが晴れて気分がすっきりした
- 肌が望んでいた通りに美しくなった
- 長年悩んでいた痛みから解放された



63

## 3) 商品を整備する

提供するベネフィットが定まったら、  
商品企画と商品化と同じ手順で商品整備を行う。

- 提供方法を決める
- 商品情報を整える
- 商品情報に基づき整備を行う

64





**復習**

## 商品の提供方法の例

<p><b>1</b></p> <p><b>物品販売</b></p>	<p><b>2</b></p> <p><b>相談業務</b></p>
<p><b>3</b></p> <p><b>教育事業</b></p>	<p><b>4</b></p> <p><b>資格や権利</b></p>

65

**復習**

 <p><b>物品</b></p>	 <p><b>役務</b></p>
--	---

66

復習

## 1) 物品販売

### 有形

- アクセサリー
- アート作品

### 無形

- (• ご利益)
- (• 運気アップ)



67

復習

## 2) 相談業務

### 有形

- カルテ
- 鑑定書

### 無形

- 傾聴
- アドバイス



68

復習

### 3) 教育事業

#### 有形

- テキスト
- 道具

#### 無形

- 教育
- アドバイス



69

復習

### 4) 資格や権利

#### 有形

- テキスト類
- 閲覧物

#### 無形

- 情報全般

ダウンロード

70

復習

## バックエンド商品の整備

- 商品名
- 販売期間
- 提供時間（単位）
- 金額（税別・税込）
- 販売数・限定数
- 支払方法（決済手段）

### 商品概要

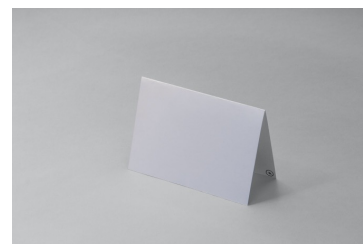
オンライン・対面  
 サイズや色などの外観  
 テキストや道具などの提供物  
 注文後の流れなど

71

復習

## 商品名

物品、相談業務、教育事業、資格や権利など、  
 分野が一目でわかるように記載すること  
 魅力的なネーミングも必要



72

**【会員限定発売】 2022年限定モデル ビジネスウォッチ**  
**【オンライン】 プラチナカウンセリング60分**  
**【渋谷会場】 認定こよみすとインストラクターコース**  
**【会員制】 起業ノウハウ オンラインサロン1年コース**

73

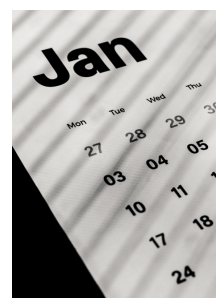
復習

## 販売期間

定番商品の場合は期間を定めなくてもよい。  
販売期間が限定される場合は記載すること。

例)

期間限定 2022年10月1日~12月31日発売



74

復習

## 提供時間（単位）

物品等の場合は納期の目安を記載するとよい。

例) ご注文後5営業日以内に発送

- 認定こよみすと養成コース9日間
- メンタルケアカウンセリング60分
- オンラインサロン1年コース



75

復習

## 金額（税別・税込）

2022年時点では「税込価格」の表示が義務。

税率が変わるケースもあるので税抜価格も明確に。

**378,000円（税込）**

**343,636円（税抜）**

76

復習

## 販売数・限定数

販売数が限られている場合は個数や件数を明記する。  
また限定数があった方が購買意欲は高まる。

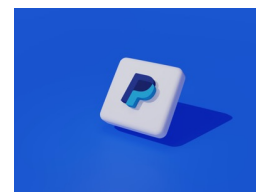


77

復習

## 支払方法（決済手段）

支払い方法や決済手段を明記する。



一括・分割

銀行振込・クレジットカード・代引き・月極課金など

78

ホームワーク

## 商品企画書の整備

会員サイトに掲載している、  
「商品企画書」を完成してください。

鑑定書・テキスト等の整備は、  
それぞれの専門分野になるので各自で行ってください。  
サポート対象は「商品企画書」となります。

79

## ご質問方法

- できるだけ講義の時間内にご質問ください。
- 講義後はChatWorkまでお知らせください。
- 第1回目から一つずつ課題をクリアしましょう。  
(特にフロント・ミドルの完成は必須です)
- まずご自身でやってみて不明点を絞り込んでください。
- ご質問方法についてガイドラインをお読みください。

80