

3つのステージ



【知ってもらう】

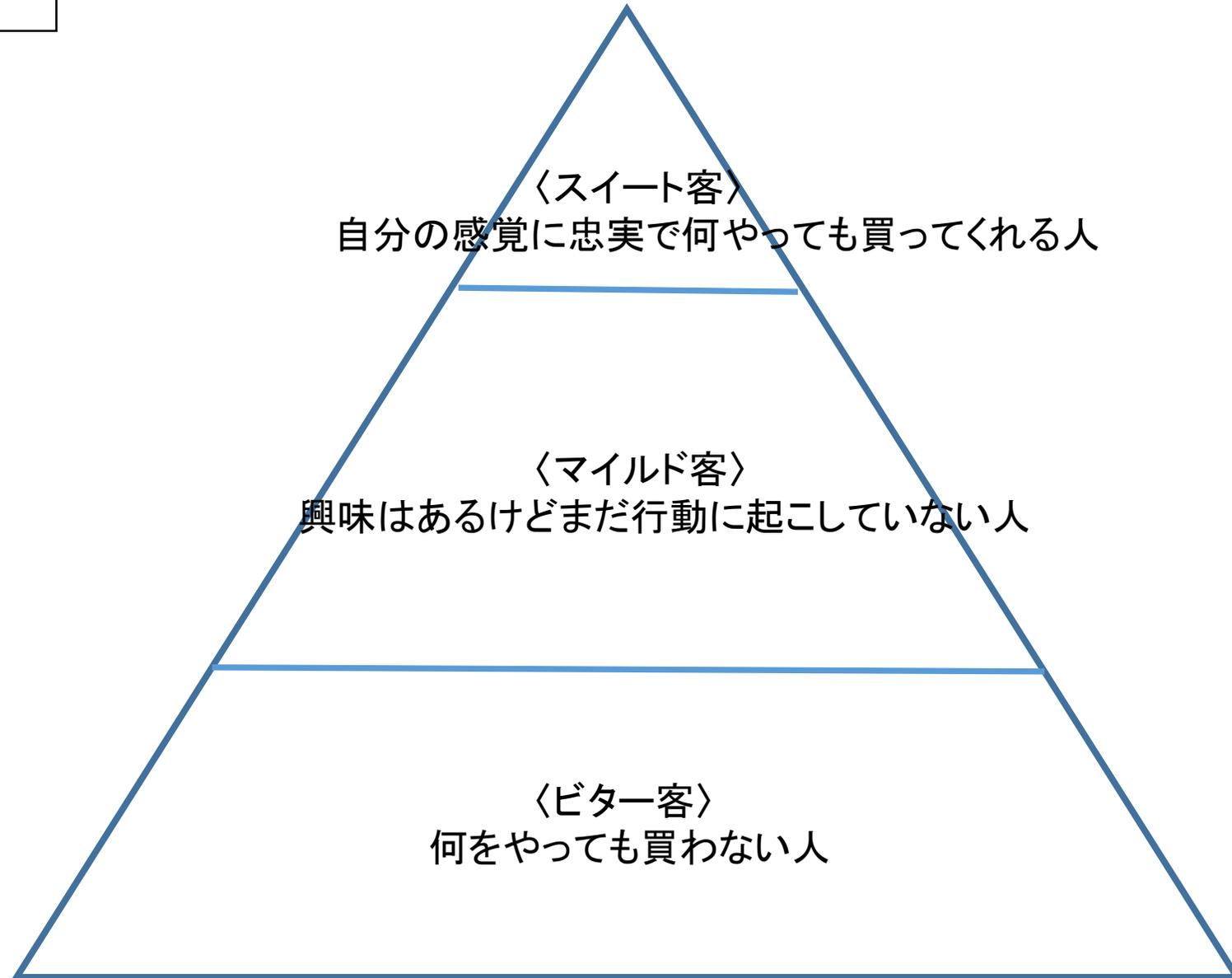


【集客する】



【利益をあげる】

3種類のお客さん



【知ってもらう】



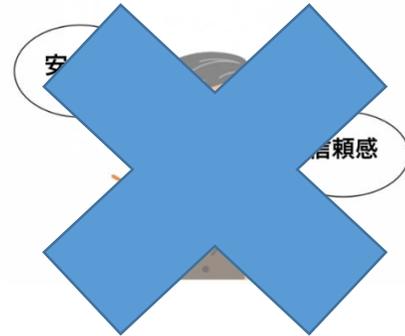
【集める】



【利益をあげる】



広がらない



集まらない
長期で続きにくい



儲からない

【フロントエンド】



- ①知らない人に売る
- ②集客をするための商品
顧客を得るために売る
- ③商品やサービスの質で売る
→料金設定は競合ベース
- ④低価格
- ⑤1回で売る
- ⑥コストが必要

【バックエンド】



- ①顧客に売る(ファンになっている人)
- ②利益を出すための商品
- ③個人の魅力で売る
→料金設定は価値提供ベース
- ④低価格(継続型)～高価格
- ⑤何回でも売れる
- ⑥コストが必要ではない