

# FOCUS YOUR STAGE

全体像から発見する  
“今”あなたが集中すべきこと

STEP 3

STEP 2

この話を聞いて売上がすぐ増える…  
STEP 1 という話ではない。



# 全体像がわかれば...

- 自分が何をすべきかわかる

# 全体像がわかれば...

- 自分が何をすべきかわかる
- 情報に振り回されなくなる

# 全体像がわかれば…

- 自分が何をすべきかわかる
- 情報に振り回されなくなる
- 単発で終わる人終わらない人の違いがわかる

# ビジネスの3大活動

- PSM

# ビジネスの3大活動

- PSM
- P...Product(商品作り)

# ビジネスの3大活動

- PSM
- P…Product(商品作り)
- S…Sales(商品の販売)

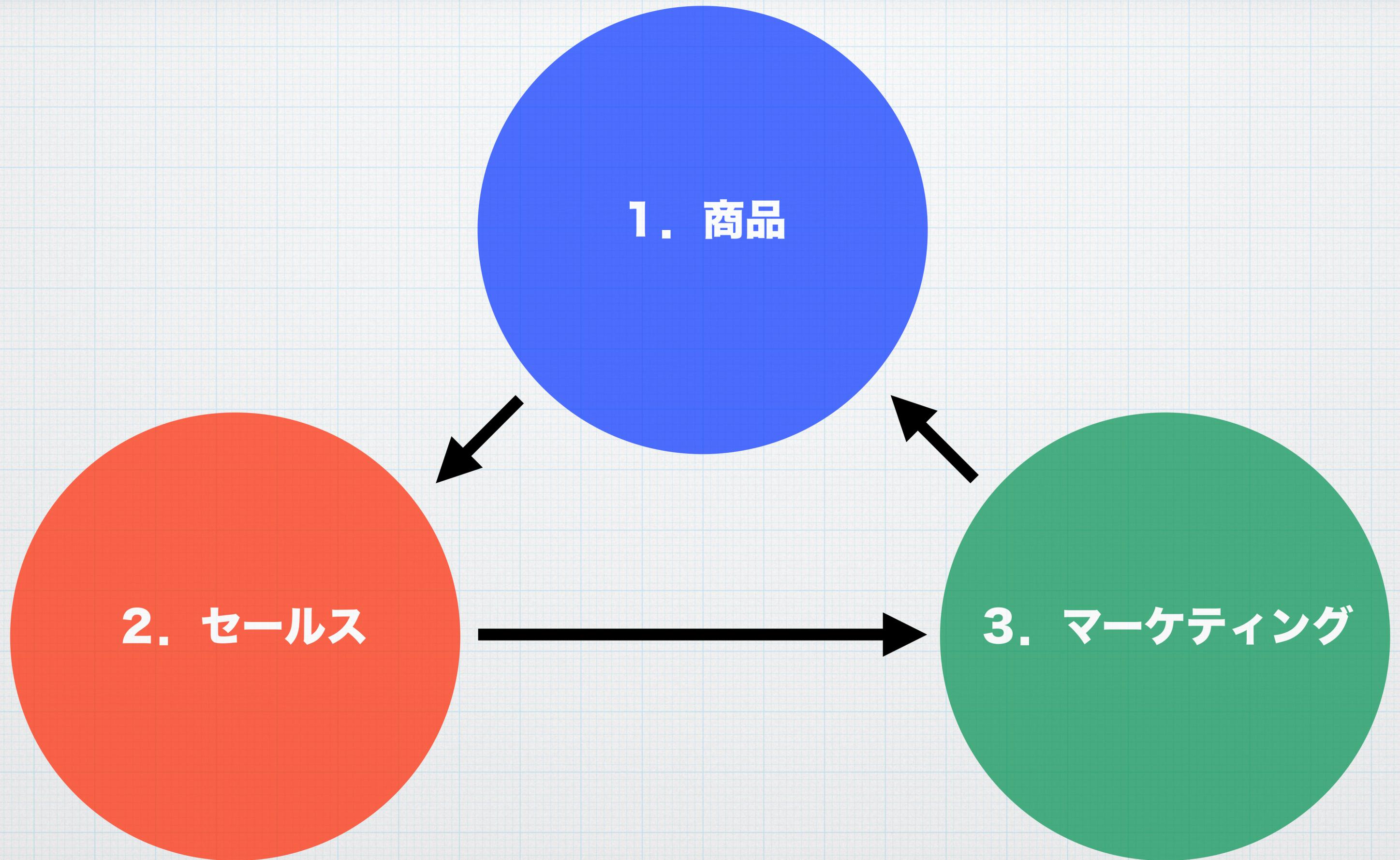
# ビジネスの3大活動

- PSM
- P…Product(商品作り)
- S…Sales(商品の販売)
- M…Marketing(見込み客を集める)

**1. 商品**

**2. セールス**

**3. マーケティング**



# 情報に振り回される人…

- PSMがわかってない

# 情報に振り回される人…

- PSMがわかってない
- 広告は？電子書籍は？PLは？

# 情報に振り回される人…

- PSMがわかってない
- 広告は？電子書籍は？PLは？
- 自分に今必要なのはPSMのどれ？

# 情報に振り回される人…

- PSMがわかってない
- 広告は？電子書籍は？PLは？
- 自分に今必要なのはPSMのどれ？
- 自分に必要な情報は何か？を見極める

# 情報に振り回される人…

- PSMがわかってない
- 広告は？電子書籍は？PLは？
- 自分に今必要なのはPSMのどれ？
- 自分に必要な情報は何か？を見極める
- **万能なノウハウはない！**

# 売上を予測する公式

LEAD × CVR × LTV

# 売上を予測する公式

$$\text{LEAD (見込み客数)} \times \text{CVR (転換率)} \times \text{LTV (生涯顧客価値)}$$

# 売上を予測する公式

$$\begin{array}{ccc} \text{LEAD} & \times & \text{CVR} & \times & \text{LTV} \\ \text{(見込み客数)} & & \text{(転換率)} & & \text{(生涯顧客価値)} \end{array}$$

- $1,000 \times 5\% \times 10,000 = 50$ 万円
- $1,000 \times 3\% \times 10,000 = 30$ 万円

# 売上を予測する公式

$$\text{LEAD (見込み客数)} \times \text{CVR (転換率)} \times \text{LTV (生涯顧客価値)}$$

- $1,000 \times 5\% \times 10,000 = 50$ 万円
- $1,000 \times 3\% \times 10,000 = 30$ 万円
- 公式がわかっていると打ち手が見える

# LEAD × CVR × LTV

- 見込み客を増やす取り組みは？

# LEAD × CVR × LTV

- 見込み客を増やす取り組みは？
  - リストビルディング

# LEAD × CVR × LTV

- 見込み客を増やす取り組みは？
  - リストビルディング
- 転換率を上げる取り組みは？

# LEAD × CVR × LTV

- 見込み客を増やす取り組みは？
  - リストビルディング
- 転換率を上げる取り組みは？
  - セールスレターの改善、ウェビナー、PL など…

# LEAD × CVR × LTV

- 見込み客を増やす取り組みは？
  - リストビルディング
- 転換率を上げる取り組みは？
  - セールスレターの改善、ウェビナー、PL など…
- 生涯顧客価値を上げる取り組みは？

# LEAD × CVR × LTV

- 見込み客を増やす取り組みは？
  - リストビルディング
- 転換率を上げる取り組みは？
  - セールスレターの改善、ウェビナー、PL など…
- 生涯顧客価値を上げる取り組みは？
  - 顧客管理、商品ラインナップ、アフターフォロー

# LEAD × CVR × LTV

- 見込み客を増やす取り組みは？
  - リストビルディング
- 転換率を上げる取り組みは？
  - セールスレターの改善、ウェビナー、PL など…
- 生涯顧客価値を上げる取り組みは？
  - 顧客管理、商品ラインナップ、アフターフォロー
- それぞれ約1.3倍すれば売上は2倍になる

STEP 3

STEP 2

【重要】

全てはテスト、テストが全て

STEP 1



# FOCUS YOUR STAGE

全体像から発見する  
“今”あなたが集中すべきこと