

# 商品チェックシート

## 取扱い商品が悪い？

### コンセプトが悪い

- ・ 特徴、利点から逆算してピッタリのお客を探す
- ・ 優良顧客の属性から考える
- ・ 上記の答えからエレベーターピッチを作成する

### 予防商品である

- ・ 解決商品に転換する
- ・ 教育をする

### 衰退期の商品である

- ・ フロントエンドをニッチ化
- ・ 媒体を変える
- ・ 大幅値下げ
- ・ 超高額化
- ・ 代行

### 導入期の商品である

- ・ 既存商品とつなげる = わかりやすくする
- ・ メディアを活用する

## 粗利が少ない

### 【商品単価を高くする】

- ・価値の高さを伝える
- ・松竹梅
- ・特別扱い
- ・カスタマイズ
- ・限定
- ・品質を高める

### 【購入点数を増やす】

- ・クロスセル
- ・アップセル
- ・セット販売
- ・先払い
- ・2個買うと一個プレゼント

## 購入への壁が高い

## 価格が高すぎる

- ・スターターキット、お試し版をつくる
- ・フロントエンド（FE）をつくる

## 商品がわかりにくい

- ・既存商品と関連付ける
- ・説明媒体を変える（動画・漫画）

## 信頼度が低い

- ・手に取りやすいFE
- ・ジョイントベンチャーを考える

## リピート性がない

## かんれん商品はあるか

- ・自社開発する
- ・他社商品を取扱う