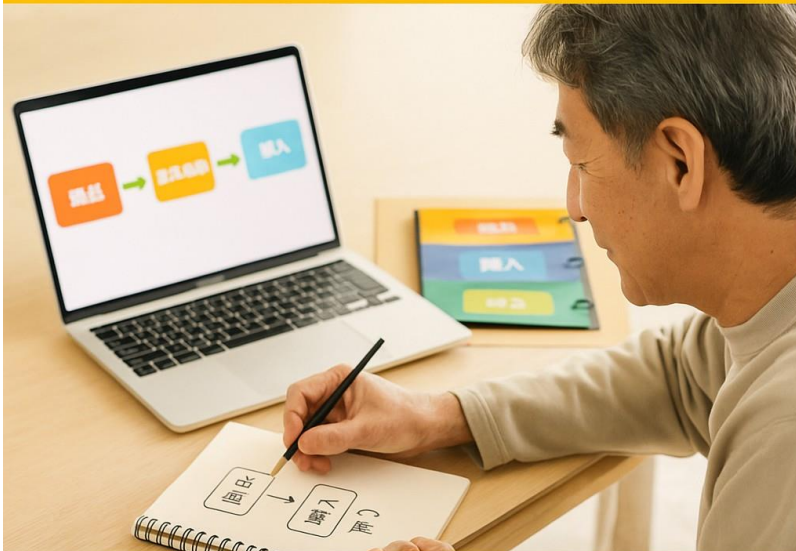


「売れる型をつくるチェックリスト」

～セミシニアのための副業・小さなビジネス設計～

売れる商品の 共通点を 知っていますか？



商品の「型」をつくる 設計方法を解説

1. はじめに

- このチェックリストは、副業・小商いを「なんとなく始める」ではなく、
「売れる仕組みを意識して設計する」ための最初の一步。
- 印刷して手書きで記入して使用することを推奨。

2. 売れる商品の「3 つの共通点」チェック

1. 必要とされているか (Need)

- ☐ 誰かの困りごとを解決できる内容になっている
- ☐ 自分の経験や知識を活かしている

2. 分かりやすいか (Clarity)

- ☐ 商品の内容を一言で説明できる
- ☐ 価格が想像しやすい

3. 比較されても選ばれるか (Unique)

- ☐ 他との差別化ポイントがある
- ☐ 自分ならではの物語や体験を込めている

3. 価格設計チェック

- ☐ 高・中・低の3つの価格帯をイメージしている
- ☐ 価格に見合う「得られる価値」を整理している
- ☐ 無料サンプル or お試し版を用意できる

4. 販売ストーリーチェック

- ☐ 「お客様が知る → 興味を持つ → 行動する」流れを意識している
- ☐ 自分の経験や失敗談をストーリーに取り入れている
- ☐ 「買った後の未来像」を伝えられている

5. 販売導線チェック

- ☐ SNS・ブログ・LINEなどの流れを1枚に書き出した
- ☐ 「商品 → 説明ページ → 購入」まで迷いが無い
- ☐ 導線のどこかに「自分の顔や声」が伝わる要素を入れている

6. まとめ・次のアクション

- まずは「3つの共通点」のチェックから 
- チェックが埋まらないところは **ChatGPT** に相談して具体化
- 導線図はシンプルに「紙に矢印」で書き出すのがおすすめ

■ さらに深めたい方へ

- 詳細は本編ブログ記事「第7回 売れる型をつくる！」で解説
- 実践用の 有料 PDF『AI×仕組み化の副業ルーティン完全設計マニュアル』 もご用意しています