

バックエンドを購入したくなる仕掛けを作る方法（セミナー中）

【バックエンド】

1. セミナー中に_____バックエンド_____があることを臭わせる
例) わたしのコンサルを受けてくれたら通常〇〇万円なんですけどね
〇〇万円のコンサル生は、こんな結果を出してくれている
〇〇さん（受講生）がボクのコンサルを受けてくれたら、すぐに
〇〇になれますよ。
例) 本来は〇〇時間お伝えしたいところなんですけど、今日は時間の関係上、
ダイジェストにならざるを得ませんが…
2. _____理想の未来_____を描かせ、現状との_____ギャップ_____に気付かせる
3. お金の_____払いグセ_____をつけさせる

-ワーク-

自分が実施するセミナーに取り入れられそうな仕掛けは？

【動機付け】

1. 実際の事例を用いながら、_____誰かにお願いしない_____限り、
望みを叶えることも、課題を解決することもできないことを理解させる。
例) 有名なプロスポーツ選手も必ず監督やコーチがついている…
政治家やお金持ちの経営者もじつは1人で判断していない…など
2. _____決断_____の重要性（会社員系をターゲットにする場合）
3. _____自己投資_____の重要性（会社員系をターゲットにする場合）

-ワーク-自分のバックエンドに取り入れられそうな動機付けは？