

第3章

オファーメイク

複製、配布、公開を禁止します。

1

オファーメイク

第3章 オファーメイク

オンラインビジネス集中コース									
2級					1級				
ビジネス企画					販売企画				
ビジネス構築の流れ	ビジネスアイデアの創出	コンセプトメイク	オファーメイク	戦略的ビジネスモデル設計	販売戦略立案	セールスフローの構築	クリエイティブ作成	テストマーケティング	継続的な改善
お客様心理	人間のニーズと欲求				購買心理				
テーマ	いかにして、お客様が求めるものに気づき、価値あるものが何かを導きだすか？				いかにして、価値や必要性をお客様に気づかせ購入に導くのか？				
ものあまりの時代の中で、いかにして、新しい価値を創造し、売り上げや収益につなげるのか？									

複製、配布、公開を禁止します。

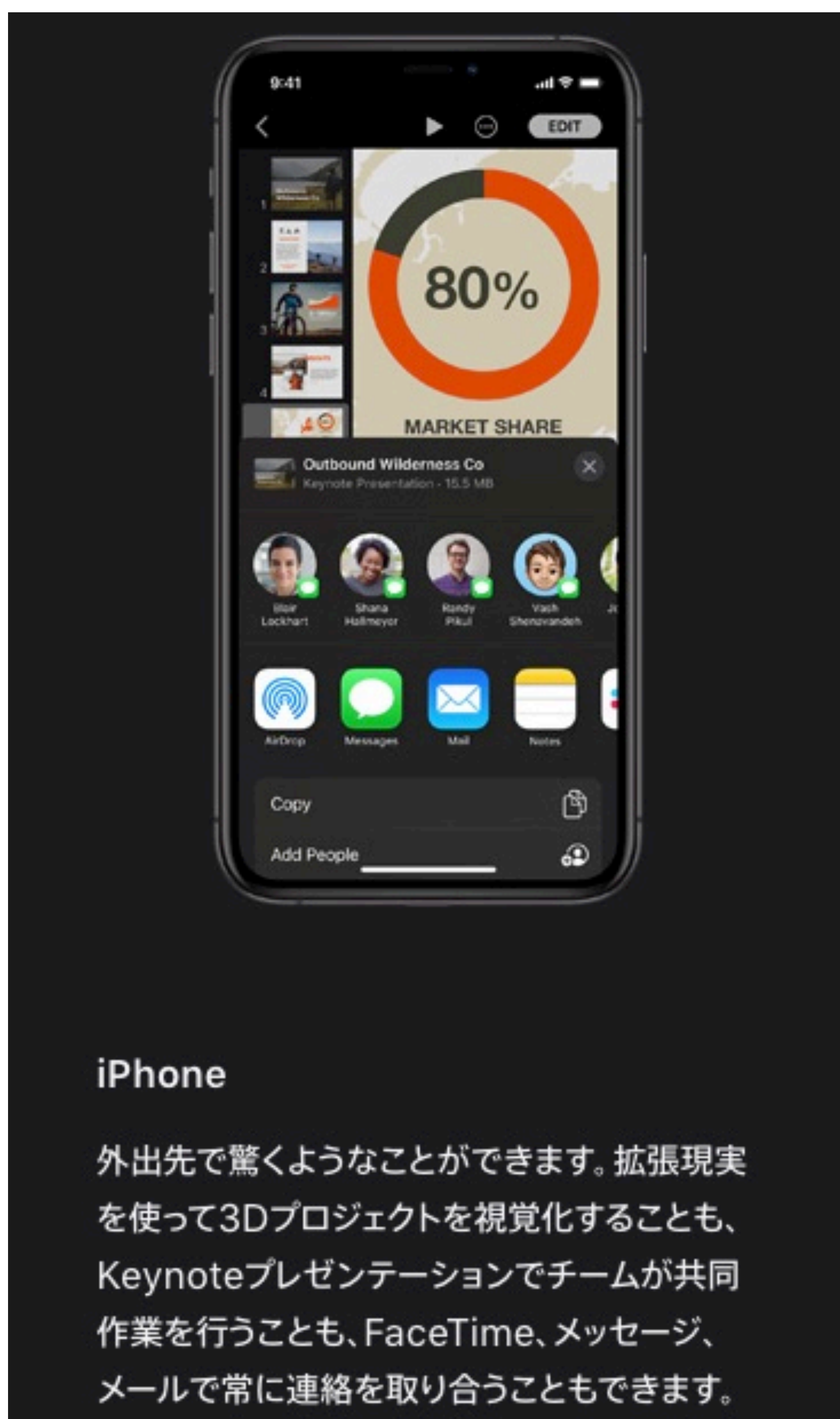
2

オファーとは商品、サービスの他、価格、特典、保証等、お客様に提示するお約束のことをいう。

オファーメイクとは、販売につながり、売上と利益をもたらすオファーをつくることである。

複製、配布、公開を禁止します。

3



アップル社製のスマートフォン

iPhoneを発売するソフトバンクモバイルは、予約開始後、数日してすぐに予約受付の一時中止を発表した。予想をはるかに超える、過去最大級の予約注文が殺到したためである。

「iPhoneっていいんだなあ」、

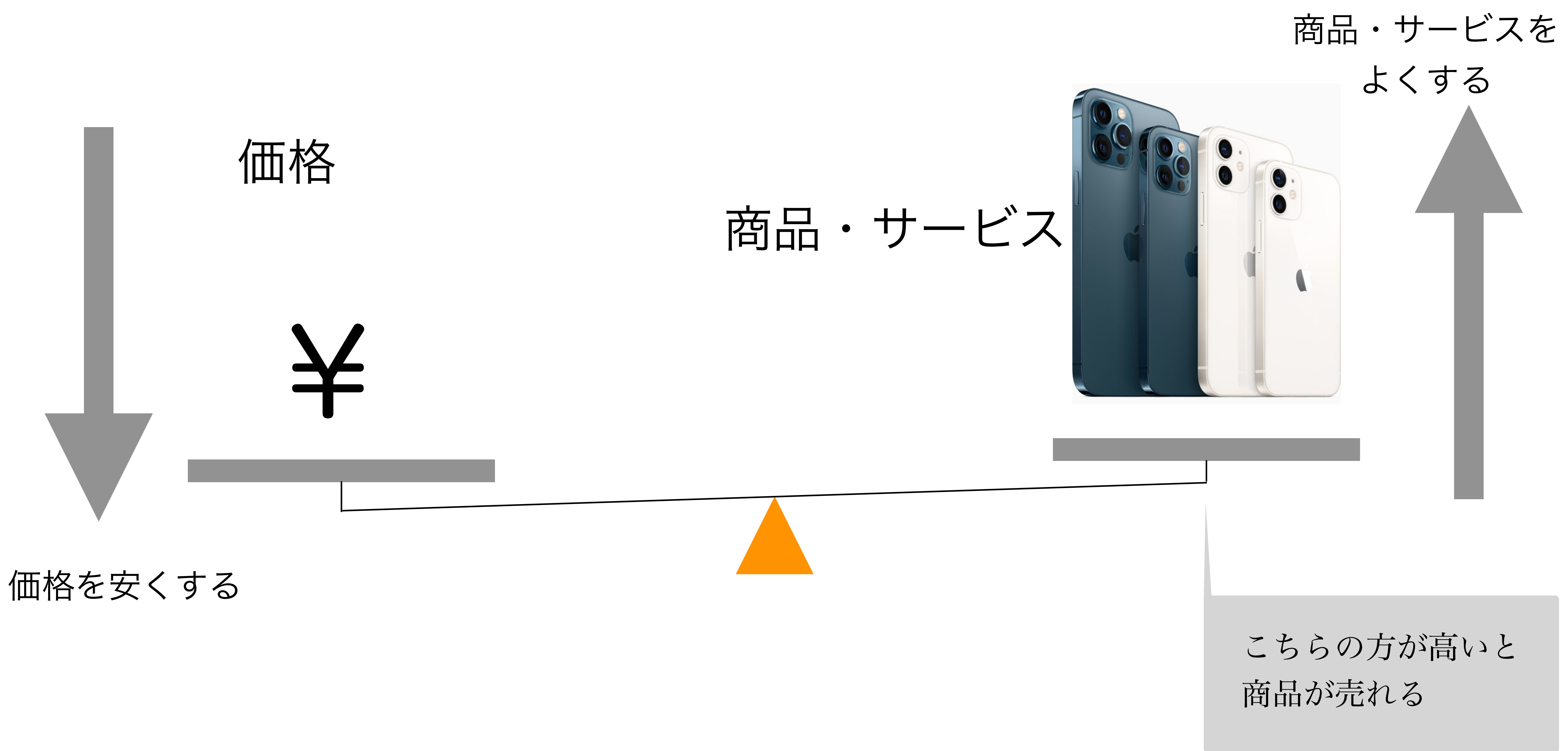
「iPhoneになって、すごく良くなったんだなあ…」

このような現象がおきるのは、圧倒的な商品力だけだと思っていないませんか？

複製、配布、公開を禁止します。

4

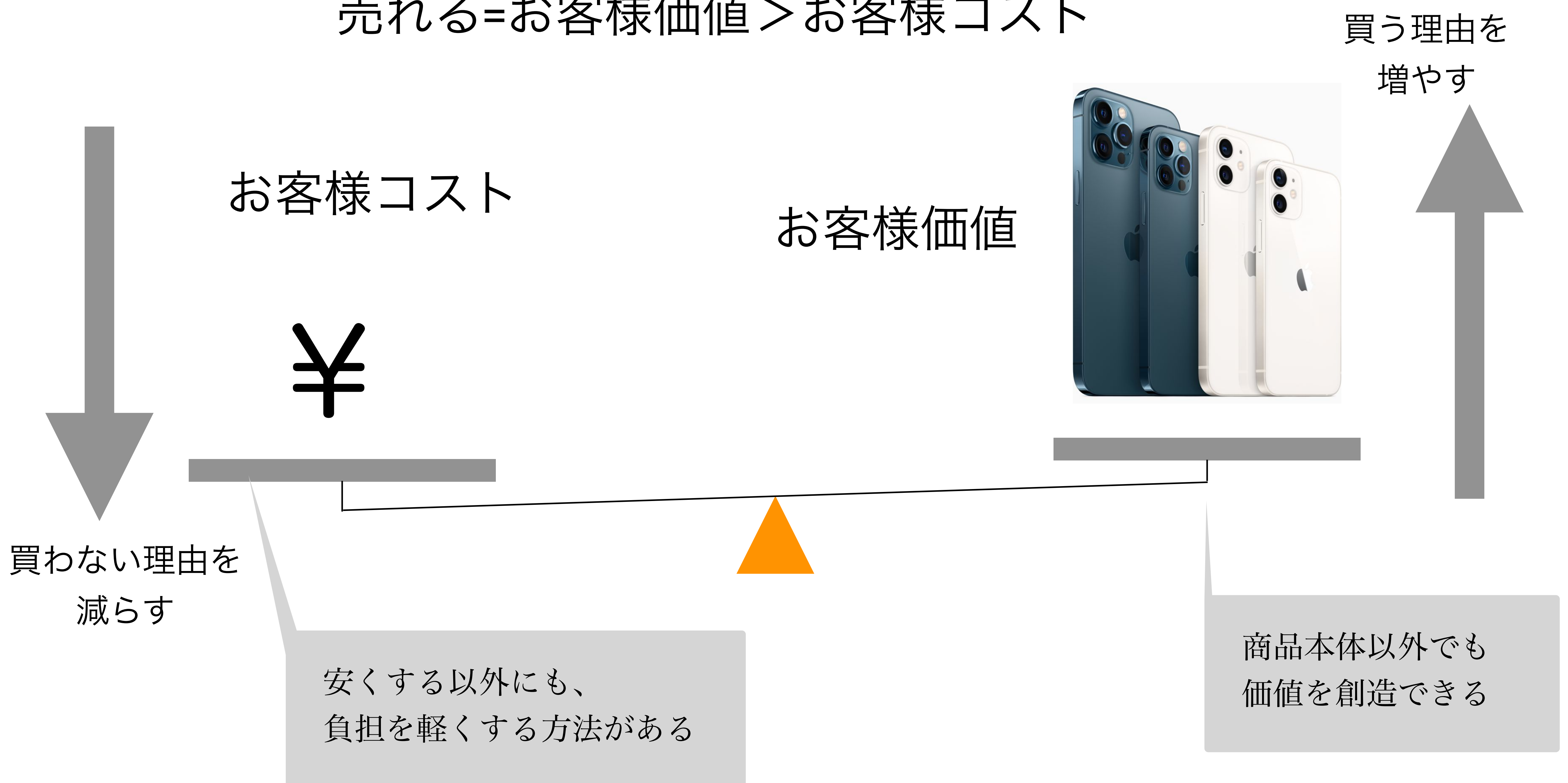
売れるためには良いモノを安くするしかない？



複製、配布、公開を禁止します。

売れる 価値が安い

売れる=お客様価値 > お客様コスト



複製、配布、公開を禁止します。

Q.最も強いオファーをつくる方法とは？

複製、配布、公開を禁止します。

7

「断れないオファー」をつくること

断れないオファーとは、顧客にとってのメリット(=お客様価値=買う理由)がデメリット(=お客様コスト=買わない理由)と比べて限りなく大きいオファーのこと

今だけの特別!! みんなで乗り越える!! ニコニコレンタカーの **特別長期プラン** **最大 70% 割引**

長〜く安心して使って頂けます。ニコニコサポート割

クラス	料金(消費税込)
K クラス  N-BOX、ムーヴ デイズなど	1ヶ月まるごと価格 36,000 円/月 <small>通常価格 77,000円</small>
S クラス  ノート、フィット ソリオなど	1ヶ月まるごと価格 38,000 円/月 <small>通常価格 81,400円</small>
F クラス  ヴォクシー、ノア セレナなど	1ヶ月まるごと価格 58,000 円/月 <small>通常価格 195,800円</small>

免責補償 **8,000**円/月 ※免責補償プラス、パーフェクト補償は適用できません。

断れないオファーの例)
ニコニコレンタカー

複製、配布、公開を禁止します。

8

- ・ 実質価値を増やす
機能・量・品質、特典の追加・・・など
キーワード：時間節約、努力がいらない、お金が増えるor節約できる

例)ダイエット食品

いまならもう1個プレゼント

- ・ 感情価値を増やす
限定商品、あの有名人も使っている・・・など
キーワード：希少性、優越感、安心感、興味性

例)限定5個

世界唯一の、あなただけの・・・

複製、配布、公開を禁止します。

特典は、購入者が欲しいと思うもの、また、商品本体と組み合わせて、価値が高まるものであることが重要



- ・ 教育教材はいつでも買える
(受験対策のような期日がない)
一期間限定特典で入る(買う)理由を強化
- ・ 特典の内容は、こどもだけでなく親にも役に立つ構成にしている
→ お金を払う人(親)に向けて特典を用意

こどもチャレンジ

Q.あなたが過去に一度は欲しいと思ったのに
買わなかった商品について、
買わなかった理由を考えてみよう

複製、配布、公開を禁止します。

11

買わない4大理由

- ・ お金に関する不安
それを買うだけのお金の余裕がない
- ・ 時間に関する不安
忙しくてその商品を購入&使うための時間がない
- ・ 自信に関する不安
自分にはその商品を使いこなせる自信がない
- ・ 期待はずれに関する不安
良いと信じて買ったのに失敗したくない、裏切られたくない

価格

- ・ 限定割引
- ・ 送料無料
- ・ 手数料無料

支払い方法

- ・ 分割払い
- ・ 成果報酬

フリー戦略

- ・ まずは無料お試し
- ・ あなたはお金を支払う必要はありません
- ・ 無料でも使えるけど、お金を払うととっても便利

複製、配布、公開を禁止します。

13

お金に関する不安を減らすオファーマイク(支払い方法) 第3章 オファーマイク

分割払いを提供し、負担感を減らしている上、分割手数料もかからないので、支払いやすくなる。

本日限りを打ち出すことで、

限定性をアピールし、お得感でお金に関する不安を減らす。

★ ジャパネット
チャレンジデー
Japanet Challenge Day

9/4 (土)

受付は
夜12時
まで!

TOSHIBA 最上位*1 冷蔵庫「ベジータ」を今すぐご注文

本日、お電話が繋がりにくい
可能性があります。

サイトからのご注文で、次回使える
ジャパネットWEBクーポン*2
1,000円分プレゼント!!

*1 詳しくは特設ページへ。
*2 詳しくは特設ページ下部へ。

501ℓ
<GR-T500GZ>

下取りなし価格 249,800円
*限り 50,000円下取り!
下取り後価格 (税込)
199,800円

送料無料 標準設置費無料
カートに入れる

465ℓ
<GR-T470GZ>

下取りなし価格 239,800円
*限り 50,000円下取り!
下取り後価格 (税込)
189,800円

送料無料 標準設置費無料
カートに入れる

画像はジャパネットたかたHPより引用 (<https://www.japanet.co.jp/shopping/>)

複製、配布、公開を禁止します。

14

支払いだけでなく商品本体まで分割

複製、配布、公開を禁止します。

15

まずは無料お試しパターン。無料で実感してから購入する

- ・使ってみないと価値がわかりにくい商品ならではの無料お試しオファー
- ・リピート性の高い商品なので継続販売により無料提供にコストをかけても回収できる可能性が高いモデル

再春館製薬所 基礎化粧品 (<https://www.saishunkan.co.jp/domo/>)

複製、配布、公開を禁止します。

16

無料でも使えるけど、お金を払うともっと便利パターン
 有料お客様および広告掲載企業が無料のお客様のコストを負担する。



- ・基本的にレシピは無料で閲覧できる
- ・レシピのソート(並べ替え)機能などがつかえる有料会員(月額課金)サービス
- ・さらに広告掲載により有料会員以外からの収入源もある
- ・コンテンツ(レシピ)がユーザーから提供されていることに注目

クックパッド (<https://cookpad.com/>)

複製、配布、公開を禁止します。

受け取りやすさ

営業時間(例:24時間徹底サポート)

店頭渡し(例:すぐお持ち帰りできます)

通販

時間指定

コンビニ渡し

局留め

ダウンロード

セミナー、講義の振替参加・DVD学習

注文しやすさ

時間(例:24時間対応)

手段(例:ネット、店頭、電話、FAX、コンビニ端末)

支払いやすさ

多様な支払い・決済方法(例:カード、銀行振込、コンビニ、代引…)

複製、配布、公開を禁止します。

本を配送だけでなく、ダウンロードという手段を追加することで受け取りやすさを向上。



- ・電子書籍をダウンロードしていつでも入手できるので、忙しい人でも受け取りやすい
- ・電子書籍はいくら買っても重くならないので他の荷物を気にせず受け取れる
- ・Kindle for iPhoneなどのアプリによってKindle本体がなくても閲覧できる

複製、配布、公開を禁止します。

19

音楽・映像コンテンツを多様な手段で入手できるようにすることで受け取りやすさを提供。

- ・CD/DVD通販、郵送レンタル、ダウンロードから選択できる。さらにダウンロードはレンタルと買取から選択することができる。

月額レンタルのご利用には無料会員登録が必要です。

1 会員登録 > 2 プラン選択 > 3 お届け先登録 > 4 入会完了!

はじめてご利用の方
月額レンタルサービスをご利用になるには、無料会員登録が必要になります。登録後、月額レンタル入会ページへ移動します。
[会員登録](#)

DMM会員の方
既に無料会員の方は、下記よりログインしてください。ログイン後、月額レンタル入会ページへ移動します。
[ログイン](#)

※沖縄県は配送地域対象外となります。

オンラインDVD/CD/Blu-rayレンタル
無料 お試し実施中!
かんたん手続きで今すぐ体験!
プラン選択 > 入会完了 > お試し開始!
月額 ~~¥1,980~~ > **¥0**

複製、配布、公開を禁止します。

20

アフターフォロー・サポート(例:回数無制限のコンサルティング…)

返金保証・リスクリバーサル

過去のお客様の成功例の提供

複製、配布、公開を禁止します。

21

さまざまなアフターフォローサービスでパソコン購入への不安を軽減している。

- ・ 有料、無料さまざまなサポート手段を提供
- ・ 迅速かつ長期的なフォロー体制を提供することで、パソコンへの不安を軽減している
- ・ サポートメニューや使い方を明確にすることで、「アフターフォローを受けるのも難しいのでは?」という不安を軽減している

品質保証(例:万が一故障しても一年間は交換無料)

支払い方法

成果報酬(例:利益が出たときだけ報酬をいただきます)

返金保証・リスクリバーサル

信頼感の提供

企業イメージ

ブランド

有名人

複製、配布、公開を禁止します。

23

期待はずれに関する不安を減らすオファーメイク(保証) 第3章 オファーメイク

長期的な安心を提供する保証によって、品質への信頼を高め不安を軽減している。

- ・ 海外から流入している粗悪な商品に不安をもつユーザーへ安心を提供
- ・ 圧倒的な保証で高品質をうたうことで、価格競争に巻き込まれにくくなる

進化する明日へ Continue thinking
I-O DATA

商品一覧

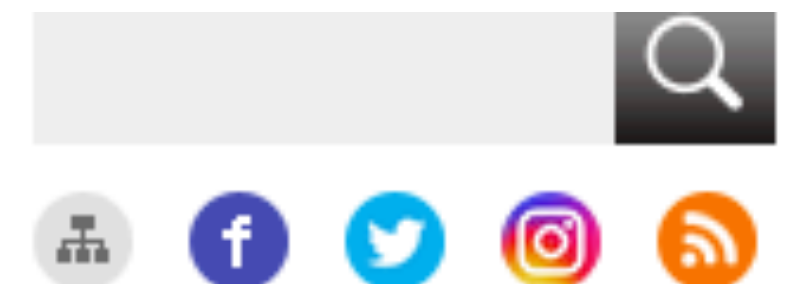
対応情報

サポート・Q&A

会社案内

ショッピング

法人様向け



HOME > 商品一覧 > メモリー > メモリー総合サイト > 無期限保証対象メモリー一覧

無期限保証対象メモリー一覧

- 無期限保証
- 無期限保証対象商品
- ハードウェア保証規定
- お問い合わせ
- 修理依頼先のご案内

無期限保証対象商品

下記条件の商品でも、シリーズ名の記載があれば、無期限保証対象となります。

I ODATE (<https://www.iodata.jp/product/memory/info/service/indefinite.htm>)



複製、配布、公開を禁止します。

24

消耗品ながら返金を約束することで、信頼と安心を提供している。

- ・スキンケア市場は玉石混交(ぎよくせきこんこう)なので別商品で結果が得られず、また裏切られるのではないか?という不安がある
- ・消耗品ながらも、60日間以内であれば返金が受けられる強力なオファーで、品質への信頼感と安心感を提供する



プロアクティブ (<https://proactiv.jp/>)

複製、配布、公開を禁止します。

25

使用済みの器具についても返金を約束することで、信頼と安心を提供している。

- ・ダイエット市場は玉石混交なので、別商品で結果が得られず、また裏切られるのではないか?という不安がある
- ・使用済みの器具ながらも、30日間以内であれば返金が受けられる強力なオファーで、品質への信頼感と安心感を提供する
- ・有名人を起用することで、信頼感をアップさせている

2ヶ月であなたは何kg痩せられる？

体組成診断とシミュレーション付き

簡単30秒!高性能マシンでの体組成診断つき

無料カウンセリング

分割2回目以降
月額たったの **9,900円** (税込)※
詳しくはこちら

30日間全額返金保証 ※
詳しくはこちら

🔍 店舗の場所を確認する

複製、配布、公開を禁止します。

26

有名人の信頼を借りて、信頼しやすさをアップしている。

ELECTORE
たった10秒の
エイジングケア♪
ハリ 潤い ツヤ
美容に時間がかけれない
忙しい女性のための
時短美容法「エレクトーレ」 愛用歴9年スザンヌ様
※エイジングとは加齢による肌の乾燥および乾燥に伴う状態のことを指します。

10年前より今の方がキレイ!

- ・スキンケア市場は玉石混交なので、何を信じて良いのかわからないという不安がある
- ・有名人が使っている安心感と、美しいイメージが購入意欲をアップさせる
- ・競合商品に対して強力なUSPとなる

セレブスタイル<https://www.electore.jp/trial/?>

utm_source=af_A8net&utm_medium=af_A8net&utm_campaign=trialB&bcode=67-0052k&a8=fsRuVs
rpeMBCm9h9hqBuzUCuWCAD_vhu9qBs_RCzj5peMRsBMgtBvgCNvTWyWg87j49boRl7sRuJs0000
0010489001

複製、配布、公開を禁止します。

27

買う理由を増やすオファーメイク

第3章 オファーメイク

あなたのビジネスについて
買う理由を増やすオファーのアイデアを
具体的に書き出して下さい。

(ヒント)

実質価値を増やすオファーは?

機能・量・品質アップ、特典追加…

感情価値を増やすオファーは?

希少性、優越感、安心感、興味性…