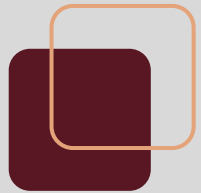


情報発信ビジネス クロージング商品販売解説

園山恭平



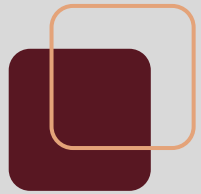
クロージングとは？

見込み客にプレゼンテーションし商談成立
最終段階での営業活動時期を「クロージング期間」

- ・見込み客の購入への背中を押す
- ・価値と緊急性と限定性を感じさせて行動促進

成果への(一旦の)ゴール地点

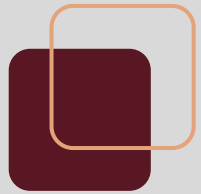
→販売クロージング後に次のビジネス展開へ



クロージングまでの流れ

メルマガアフィリエイトでの商材クロージング

1. メルマガ集客
2. 価値提供して読者教育
3. 販売告知と予約 ←クロージング期間
4. 販売(セールス) ←クロージング
5. 追加情報で売り切る ←クロージング期間
6. アフターケア(ポストローンチ)



販売クロージングで大切な4つの意識

- ・ブランディングの獲得 → 販売者、送信者に
- ・価格以上の価値 → 商品の新鮮さ、価格比較
- ・限定性 → 商品販売を限定数に
- ・緊急性 → 販売期間限定など

決済方法も注意していく(一括・分割、振り込み)

販売クロージングケーススタディ TVショッピングの例



「～～と比べてこんなに効果があります。」

(比較して価値提示)

「今回は特別価格でご提供！」(緊急性)

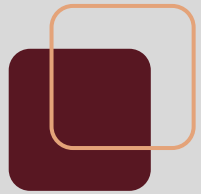
「更に今回限りおまけでこれもついてきちゃう！」

(価格以上の価値)

「限定100セットのみです」(限定性)

「今から**30分**以内にお電話くれた方のみ更に割引！」

(緊急性と購買への最終クロージング)



クロージング販売手法 まとめ

- 販売クロージングは成果への(一旦の)ゴール
- ブランディングを獲得し価格以上の価値を提供
- 緊急性と限定性を醸し出す
- 決済方法も意識していく
- 様々なケーススタディを見て学ぶ