

# プロダクトローンチ 意味と使い方解説

園山恭平

# プロダクトローンチとは？

- ・爆発的な成果をだす販売手法  
(DRMにおけるクローキング部分に該当)
- ・属性にあわせた集客・教育・販売からなる
- ・見込み客を教育した後に一気に売り切る手法  
(欲しいと思わせる状況をつくる)
- ・ネットビジネスで多用される販売手法

# プロダクトローンチの成り立ちと意味

- ・ジェフ・ウォーカーが考案  
→有料メルマガ読者を集める為



- ・教材「プロダクトローンチ・フォーミュラ」
- ・プロダクトローンチの意味  
→プロダクト:製品  
→ローンチ:売り出す

# プロダクトローンチの使い方

1. 集客(プレローンチ)

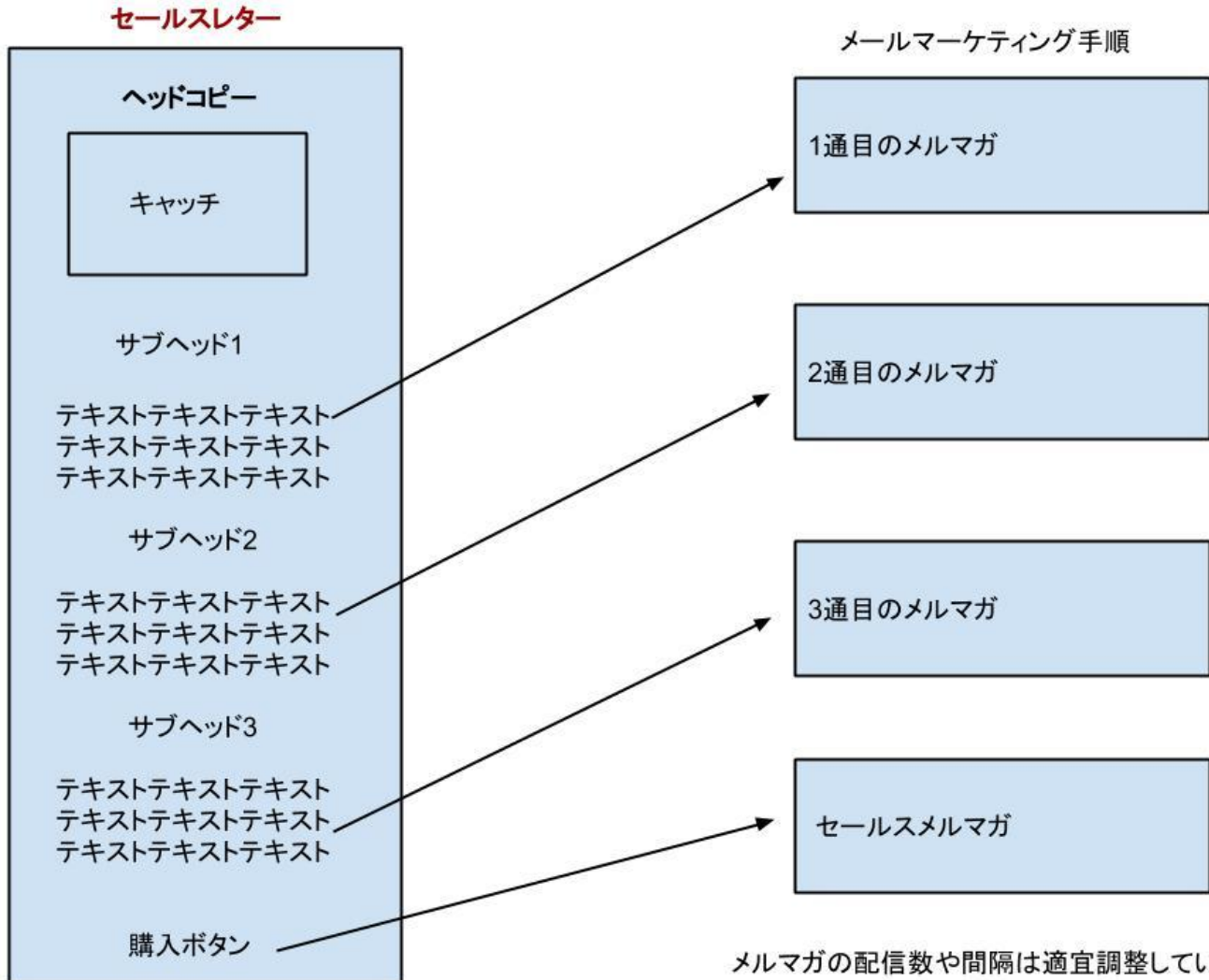
2. 教育(リレーションシップ)

3. 販売(ローンチ)

ほしいと思わせてから販売する

4. アフターケア(ポストローンチ)

# プロダクトローンチの仕組み図



# プロダクトローンチの誤解

- 2012年頃よりネットビジネス高額塾で多用
- 価格以上の価値を提供できているか  
→ 見込み客は価格以上の価値を期待
- 反動のリスク
- 手法自体は有効なマーケティング手法

# プロダクトローンチまとめ

- ・DRMのクロージング部分
- ・集客・教育・販売からなる手法
- ・欲しいと思わせてから一気に売り切る
- ・ネットビジネスで多用され誤解もあるが、マーケティング手法としては有効なもの