



AIを、売れるサービスにする

8週間(2ヶ月)で販売開始まで構築
その後10ヶ月で売上化を支援



売れる商材を設計



営業資料・LPを整備



営業導線を構築



10ヶ月伴走で売上化へ

8週間（2ヶ月）で販売開始まで整える

その後10ヶ月の支援で売上化を目指す

集中構築フェーズ（8週間／2ヶ月）

Week 1-2



商材設計

強み整理・ターゲット選定・価格設計

Week 3-4



販売導線設計

サービス整理・営業資料の骨子・LP構成

Week 5-6



提案準備

営業文面・商談台本・AIデモ設計

Week 7-8



販売開始準備

初回営業・改善・90日アクション設計



伴走支援フェーズ（10ヶ月）



- ✓ 月1回の改善相談
- ✓ 提案資料の振り返り
- ✓ LP・導線改善
- ✓ 売れる内容の改善
- ✓ 次月アクション設計



なぜこのプログラムを始めたのか

一人の発想で終わらせず 売れるインフラを整える



一人の脳みそだけでは限界

AIを使っても
一人で考えられる打ち手には限界がある



インフラにフォーカスしたい

営業資料 LP デモ 導線まで整える方が
再現性は高い



マーケ会社として
クライアントを増やしたい

このAIの考え方は再現性があり
多くの業種へ横展開しやすい







学ぶだけではなく 再現できる仕組みづくりに振り切る





他のAI講習より強い理由

売る前提で設計しているから 実務に直結しやすい

一般的なAI講習

-  知識中心
-  使い方説明で終わる
-  デモや営業導線は各自で準備
-  単発で終わりやすい

AIツールラボ

-  売る前提で構築
-  商材設計から営業開始まで支援
-  自社ツールを見せながら提案できる
-  8週間構築+10ヶ月改善相談

 学ぶだけではなく 売上につながる状態まで持っていく



50万円の回収は難しくない

まずは小さく2件取る発想で十分

$$\text{月 } 22,000\text{円} \times 2\text{件} \times 12\text{ヶ月} = 528,000\text{円}$$

の商材



年契約なら
2件で回収ラインに届く



研修を売っても
ツールを売っても成立



高単価サービスの
入口としても使える



回収のハードルを高く見せすぎないことが重要



まずは月2.2万円の商材を2件売るイメージで始める



売り方は3パターン

自身のキャパと専門性に合わせて選べる



AI研修として売る

- ✓ 企業向けに導入しやすい
- ✓ 既存顧客へ横展開しやすい
- ✓ すぐに提案しやすい



AIツールとして売る

- ✓ 月額モデルにしやすい
- ✓ 継続売上を作りやすい
- ✓ デモで価値を伝えやすい



高単価 × ニッチ市場

- ✓ 専門性が高いほど単価を上げやすい
- ✓ 少数案件でも売上を作りやすい
- ✓ 自身のキャパに合わせてやすい



このまま研修を売っても ツールを売っても 高単価市場を攻めてもよい



8週間で納品する販売開始セット

売り始めるために必要なものを一式で整える

商材コンセプト



料金表



営業資料



LP構成



営業文面



商談台本



AIデモの見せ方



90日アクション計画



ここまで整うと
すぐに営業開始できる



8週間で学ぶではなく **売り始める** 状態へ

その後 10ヶ月の支援内容

8週間のあとも 月1回の改善相談で伴走

8週間構築後

Month 1

Month 2

Month 3

Month 4

Month 5

Month 6

Month 7

Month 8

Month 9

Month 10



1 月1回 60分のマーケ相談

現状の課題整理から改善アクションの設定までを伴走



2 提案資料やLPの見直し

訴求や構成、デザイン、導線などを月1でブラッシュアップ



3 営業文面や価格設計の調整

商談の反応をもとに、文言やオファー・価格を最適化



4 受注後の事例化支援

受注案件を事例として整理し、次の提案・受注につなげる



5 次の売り方と継続売上づくり

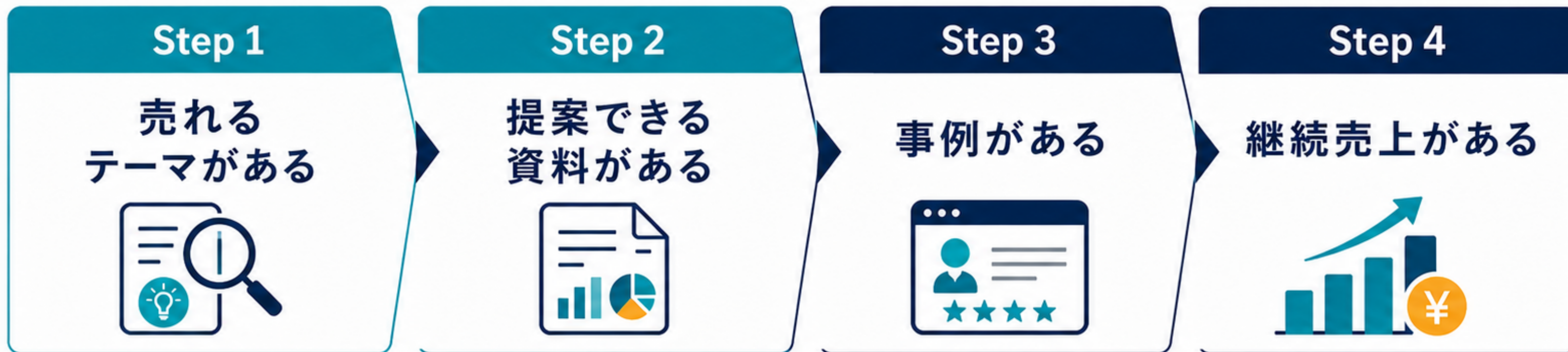
新サービス・新プランの設計や継続課金の仕組み化を支援



作って終わりではなく 売上につながるまで改善を続ける

1年後に目指す状態

AIを使える人ではなく AIを売れる人をつくる



✓ 少数案件でも十分に売上は作れる

✓ 再現できる導線があるほど強い

✓ マーケ会社としてクライアント増にもつながる



最終的に目指すのは 単発受注ではなく **継続して売れる状態**



料金と継続支援

8週間で構築し その後10ヶ月で売上化を支援

一括料金

50万円

分割払い

UnivaPay 12回 月々**45,000**円

分割総額 540,000円

集中構築

8週間 **2**ヶ月

その後支援

月**1**回 × **10**ヶ月



販売開始セットを8週間で構築



10ヶ月の改善相談付き



分割は総額が一括より高い設計



年間売上800万円以上の場合
1年後は月10万円の継続コンサルをご提案



まずは売りたいテーマと現状を整理します