

CHALLENGE LAUNCH

The background of the entire image is a sunset scene with a bright sun low on the horizon, creating a golden glow. In the foreground, three people are silhouetted against the light, climbing a steep, rocky mountain. They are helping each other up, with one person at the top, another in the middle, and a third at the bottom. The overall mood is one of challenge and achievement.

超高額コンサル受注 実践プレイブック

海外で100億円以上売り上げた
今最も早く成果を出せる新手法

CONSULTING

■ News : 海外では、この手法で100億円以上の売り上げを出しています

FIND YOUR PURPOSE

Challenges Are The #1 Marketing Strategy Industry Leaders Have Been Using Since 2020. Pedro's Proven Framework Has Lead Him To Become The Leading Expert On Free & Paid Challenges.

70+
PROFITABLE
CHALLENGES

100+
MILLION IN REVENUE
GENERATED IN PAST
12 MONTHS

10,000+
STUDENTS
WORLDWIDE

引用元 : <https://pedroadao.com/>

■ 超高額コンサル受注の新手法 チャレンジローンチ（チャレンジ企画）

チャレンジローンチ、チャレンジ企画とは？

海外では『チャレンジローンチ』と呼ばれる手法ですが、日本では『チャレンジ企画』と呼ばれることも多いです。

これは、主にZOOMを使った宿題付きのLIVE授業を複数回行い、視聴者（見込み客）を行動させて、信頼関係を構築したうえで、商品・サービスをオファーして契約を行う販売方法です。

海外では、この販売方法が流行しており、Pedro Adaoさんが70以上のチャレンジローンチを手掛け、億単位～10億単位の売り上げを出したことから業界で注目されています。

このビジネスモデルを日本にマッチした形で取り入れることで、少ない集客人数でも6桁から7桁の売り上げを達成する方を多数輩出している状況です。

これから、超高額コンサルを受注可能なチャレンジ企画についてお伝えしていきます。





上田千恵

テーマ：起業初期の方向けビジネスコンサルティング

集客人数：62名

売り上げ：417万円

もともと私は主に起業初期の女性にビジネスを教えるコンサルを行っていたのですが、過去の最大月収は50万円くらいで、売れない月には0円の時もありました。

ところが、この方法を取り入れて1ヶ月程度で417万円の売り上げ、利益ベースでも400万円以上の契約獲得に成功しました。

まさか自分が初めて取り組む手法でこんなに早く成果を出せるとは全く思っていませんでした。

本当におすすめの方法なので、ぜひ一歩を踏み出してみてください。

■ チャレンジ企画成功事例



他にもチャレンジ企画を実践した方の実績をご紹介します。

テーマ：ビジネスコンサルティング

準備期間：2週間

集客人数：32名

売り上げ：155万円

テーマ：プロモータービジネス

準備期間：3週間

集客人数：59名

売り上げ：200万円

■ チャレンジ企画成功事例



画像はイメージです

加藤弦輝様

テーマ：FX自動ツール

集客人数：29名

売り上げ：150万円



画像はイメージです

おおはた様

テーマ：コピーライター

集客人数：39名

売り上げ：200万円



画像はイメージです

T・S様

テーマ：LINEビジネス

集客人数：59名

売り上げ：390万円

■ チャレンジ企画成功事例



画像はイメージです

井上様

テーマ：SEO

集客人数：34名

売り上げ：86万円



画像はイメージです

岡崎様

テーマ：マーケティング

集客人数：47名

売り上げ：150万円



画像はイメージです

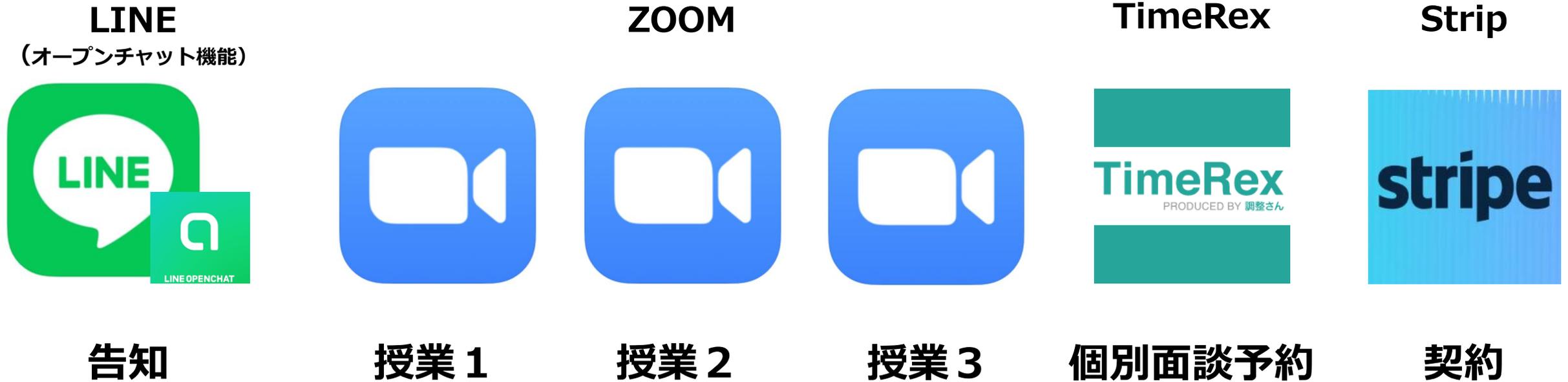
R・A様

テーマ：ヒーラー養成

集客人数：61名

売り上げ：458万円

■ 成功者続出のチャレンジ企画の全体像



チャレンジ企画の流れは、とてもシンプルです。

まず、LINEの『オープンチャット』機能を使い、見込み客を集め、集まった見込み客に3回ほどZOOMの授業を無料で提供し、3回目の授業の後半で、あなたの商品・サービスのご案内を行います。

興味を持ってくれた方との個別面談の時間を設定し、マンツーマンでカウンセリングをしながら、30万円～100万円の商品・サービスの提案を行い契約を締結します。

※個別面談予約は、ZOOM中に直接参加者と日程を決めても良いですし、Googleフォームなどを使い、アンケートに入力してもらおう中で日程調整する流れでもOKです。

※契約後の支払い方法は銀行振込や現状お使いのクレジットカード決済ができるサービスをご利用いただいても構いません。

■ STEP1 : オープンチャット作成



まずは、オープンチャットを作成しましょう。
LINEには、オープンチャットという機能があります。
無料で簡単に開設できますので、作成してみてください。

作り方の詳細はLINE公式サイトをご確認ください。
<https://guide.line.me/ja/services/openchat.html>

このオープンチャットのタイトル、説明文、画像は、あなたが見込み客を獲得するページになり、ランディングページ（LP）の代わりになります。

見込み客はオープンチャットには、LINEから参加するので、**メールアドレスを登録する必要がありません。そのためLPなどを作成する必要がありません。**

また、参加者同士がやり取りをすることができ、他の人の発言を全員が見ることができるため、オープンチャット上で盛り上がることができます。

なお、不適切な発言をする方がいれば強制退会や、発言を全体から削除することもできますので大変便利です。

■ 成功するチャレンジ企画の設計図

チャレンジ企画の構成はとてもシンプルですので、パソコンが苦手でも、インターネットが不得意な方でも誰でもすぐに実践することができます。

しかし、大切なことは、チャレンジ企画を構成する要素をきちんと組み立てていくことです。

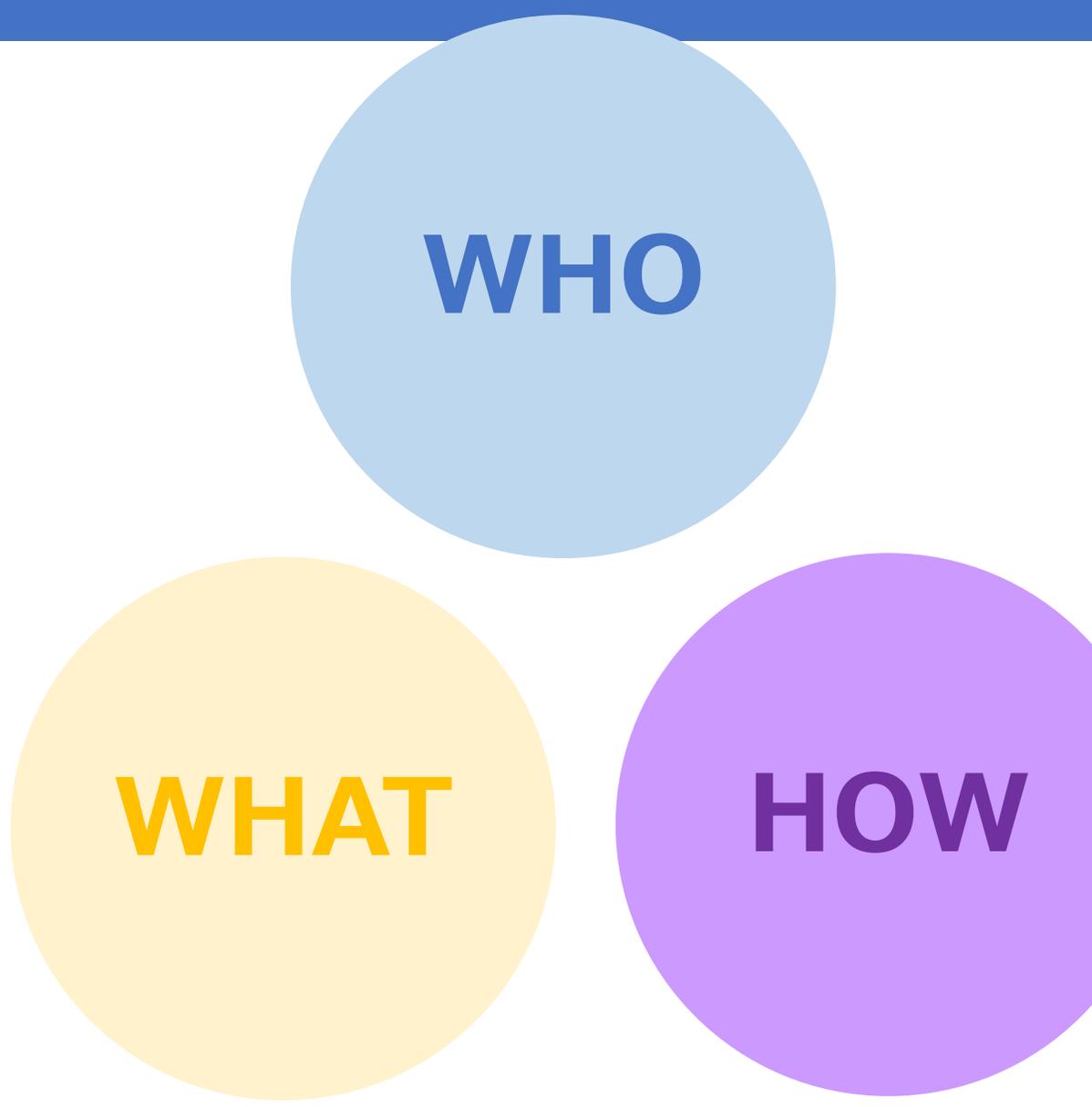
WHO : ターゲット

WHAT : オファー

HOW : 解決手段、フレームワーク

この3つが、きちんとマッチしているかどうか非常に重要です。

まずは、これらについて掘り下げて考えていきましょう。



WHO

WHAT

HOW

■ STEP2 : ターゲットを明確にする

WHO

ターゲットの設定で大切なことは『レーザー』のようにピンポイントで絞り込むことです。マイクロニッチと言えるくらいに絞り込み、不要な見込み客は削ってください。

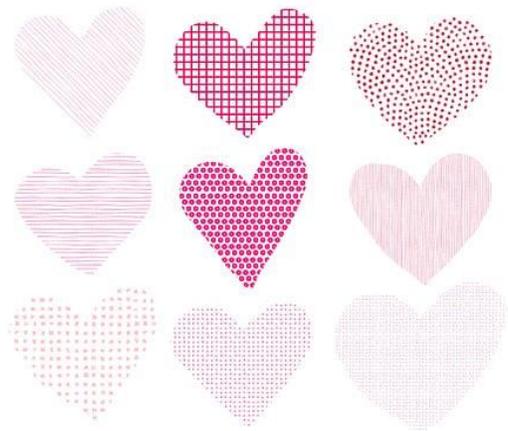
なぜなら、このチャレンジ企画では『30万円～100万円』ほどの高額な商品・サービスの販売を行うことが目的だからです。商品・サービスは個別面談にて契約をしますが、100人規模の人数が個別面談に殺到しても、一人で全員に対して、一対一の対応をするのはほぼ不可能です。

なので、そもそもたくさんの人を相手にしなくてもいいのです。
まずは月に1件、30～50万円でクライアントの獲得をしてみましょう。

また、最近のFacebook広告のターゲティング精度は素晴らしく、あなたの高額商品・サービスを購入する人が明確になっていると、類似オーディエンス機能にて、自動でAIが似たような属性の人を見つけられます。

絞り込んだターゲット設定により、濃い見込み客が集まるため、広告費を最小に抑えて最大の売り上げを出すことが可能です。そのため、たくさんの人に訴求するような切り口ではなく、高額な商品・サービスでも購入するような、たった1人は誰かということ掘り下げて考えてください。

■ 重要：あなたはお客様のことを愛することができますか？



売り上げの最大化を目的にしていると、本来は購入すべきでないお客さんも、勘違いさせて参加させてしまい、結果的にクレームに発展し、あなたの商品・サービスの評判が悪化して、長期的なビジネスが難しくなります。

あなたは、あなたのお客様を心から愛することができますか？

間違ったお客さんを集めてしまうと、あなたはお客さんと接したくなくなり、心がビジネスの拡大を望めなくなるのでビジネスは縮小していきます。

あなたが本当に愛することができて、心から応援することができるお客様はどんな人なのかを考え、同時に応援することができないお客様はどんな人なのかを考えてみましょう。

あなたの商品・サービスを本当に必要としているピッタリな正しいお客様を正しいメッセージで集めることが本来のマーケティングの正しいやり方です。



■ あなたの理想の見込み客を決めてください

レベル1：人口統計学的属性

- ・ 年齢：
- ・ 性別：
- ・ 家族構成：
- ・ 収入：
- ・ 居住地：
- ・ 教育レベル：
- ・ 職業：

レベル2：心理学的属性

- ・ 価値観：
- ・ 興味関心：
- ・ 趣味：
- ・ 夜眠れないほどの心配：
- ・ 抱えている課題：
- ・ 密かに望んでいる強力な願望：



WHAT

オファーとは、

顧客のアウトカム（得たい成果）を満たすために必要な商品・サービスの一覧+保証条件+支払い条件を合わせたもの

のことです。

あなたがお客様に得させる具体的な成果は何かを考え、それを達成するために必要となるものをオファーにまとめ、さらに参加しやすい条件を考えていきましょう。

まずは、**低額オファー**、**高額オファー**を作成してみましょう。

■ オファーアイデア1 低額コース

まずは、比較的安めのコースのオファーを作成していきましょう。
作成する際のポイントは、一度提供することで、その後はあまり自分の時間や労力がかからないタイプのものを中心に考えると良いです。

オファー1：顧客のアウトカムを素早く満たすためのxxDayチャレンジプログラム

オファー2：顧客の究極のアウトカムを満たすための全体像（ロードマップ、ブループリント）

オファー3：成果を実現するためのステップバイステップの課題（ABCプログラム）

オファー4：成果を出すことを早めるソフトウェア、サービス

ボーナス1：あなたが提供するプロセスが正しいことを証明できるもの

ボーナス2：顧客のつまづくポイントや反論を対処することができる（JVパートナーの）商品

オファーアイデア1：短期的な成果を出させることに集中したチャレンジトレーニング



1つ目のオファーのアイデアは、**あなたが提示して約束した成果を実現するためのプロセスを実装する場**になるチャレンジトレーニングです。

購入者の方の傾向として、販売前の提供物と同じような提供物を購入後に提供されることを望むことが多いです。

元々あなたが商品・サービスを売る際に、3日間のチャレンジトレーニングを実際に行う場合、LIVEで販売しているということになります。

この場合の参加者は、LIVE形式が好きですし、**LIVEのほうが録画版のコンテンツよりも参加者のモチベーションが高く、行動もさせやすいので、成功率を高めることができます。**

そこで、参加者が成果を出すことに勢いをつけることができるような5Day~30Dayほどの期間のZOOMとオープンチャットを併用したLIVE型トレーニングをオファーの1つ目として設定することをお勧めします。

例) 5Dayファーストキャッシュチャレンジ！
21Day自動集客装置構築チャレンジ！
100日100回書きチャレンジ！

オファーアイデア2：お客様が最終目的地にたどり着くための全体像を示すロードマップ



2つ目は、見込み客が得たい最終目的地にたどり着くまでの道のりを示す全体像やロードマップのようなものを考えてみてください。

目指す目的地までの距離が遠い場合は、区切りごとのロードマップを提示すると、見込み客は自分でも到達できそうだと感じ、あなたのコースに参加してもらいやすくなります。

例) ファーストキャッシュチャレンジロードマップ
月収1000万円チャレンジテンプレート
1億円ビジネス構築ブループリント
自動収益化システム構築7ステップロードマップ

オファーアイデア3：お客様が最終目的地に辿り着くためのステップバイステップの宿題付きプログラム



3つ目は、見込み客が得たい最終目的地に到達するための行動を毎日一つ一つに分割された課題や宿題によって取り組めるトレーニングプログラムを作れないか考えてみてください。

そのトレーニングプログラムを一つ一つ実践していけば、最終的にあなたが約束した結果を出すことができる流れになっていると、顧客が成果を出しやすくなります。

また、オファーの際にもこれをただ実践するだけで成果を出せると伝えることもできるので、見込み客には魅力的に感じてもらえます。

- 例) 12週間セールスファネル構築トレーニング
- 16週間自動収益化システム構築トレーニング
- 2週間ZOOMセミナー実践トレーニング
- 8週間自己肯定感アップトレーニング

オファーアイデア4：お客様の成功を早めるためのツール、テンプレートetc.

4つ目は、顧客が得たい最終目的地への到達を早めることができるテンプレートやソフトウェア、サービスを考えてみてください。

- 例) 穴埋め式オファーテンプレート
- 穴埋め式セールスレターテンプレート
- クロージングテンプレート
- 契約書テンプレート
- チャレンジ企画授業読み上げテンプレート
- FX自動売買ツール
- ブランド品真贋チェックリスト



オファーアイデア5：あなたの提示するメソッドが正しいことを証明するもの



5つ目は、あなたの示す手順やプロセスが正しいことを示すための証拠となるようなもの、見込み客の疑いを払拭するためのものがあれば、それもオファーに入れてください。

証拠となるものや実際にやったことの裏側を公開するとなれば、それ自体に興味を持ってもらえますし、それを公開するということは伝えている手順やプロセスが正しいことだと暗に伝えることができます。

例) チャレンジ企画成功事例集

たった2週間で150万円売り上げたチャレンジ企画の裏側

真似して開催しただけで417万円売り上げた実例

FX自動売買システムトレード画像

ブランド転売仕入れ価格&販売価格一覧表

ダイエットプログラム体重&体脂肪推移

オファーアイデア6：反論に対処することができる(JVパートナーの)商品



6つ目は、成功するために必要な信念を身に付けたり、つまづくようなポイントをクリアしたり、壁を打破するためのプログラムを考えてみてください。

これは、必ずしもあなたが作成する必要はなく、もし可能であれば、ジョイントベンチャーパートナーのプログラムを紹介することも考えられます。

例) チャレンジ企画に集客するフェイスブック広告マスターコース
商品サービスがない方のためのモデリング先100リスト
集客代行
成功者のマインドが身に付く音声講座

オファーアイデア7~9 : お客様と一緒に時間を過ごすタイプのトレーニング研修サービス



ここまでにご紹介したオファーアイデアの1~6は、チャレンジ企画以外は、一度作成してしまえば、あなたが時間や労力を使わなくても提供することができるタイプの商品でした。

オファーアイデアの7~9は、あなたがよりクローズドなサービスで1対多数、あるいは1対1で時間や労力を使うタイプのサービスを提供していきます。

例) チャレンジ企画構築オンライン合宿
クロージングマスター合宿
フェイスブック広告マスターブートキャンプ
3Dayセールスレター構築ワークショップ

オファーアイデア7~9：お客様と一緒に時間を過ごすタイプのトレーニング研修サービス



コロナ過でオンライン化が進みましたが、やはり合宿などリアルで会うことができるサービスのニーズは根強いものです。

また、オンライン化が進んだことにより、逆にリアルの価値が高まったとも言えますので、ぜひオファーに組み込んでみてください。

例) チャレンジ企画構築宮古島合宿
クロージングマスター伊豆合宿
富士のふもとで心を整えるリトリート
ファッションコーディネート同行ショッピング

オファーアイデア7~9：お客様と一緒に時間を過ごすタイプのトレーニング研修サービス



このオファーアイデア7~9は、必ずしもリアルで会わなければならないというわけではありませんので、誤解はしないでください。

ポイントは、

- ・より突き抜けた成果を出すためのプログラム
- ・より確実に成果を出すためのプログラム

を、あなたが一緒に時間を過ごすことで提供できないか考えてみてください。

これは同じ時間を一緒に過ごすサービス、もしくはあなたが代わりに行う代行サービスでも構いません。

オファーアイデア10 : マンツーマンコンサルティング



オファー10は、マンツーマンでのコンサルティングサービスや代行サービスを入れることを検討してみてください。

究極的に一番価値が高いのは、1対1のコンサルティングや代行サービス、オーダーメイドになります。

高額でも売れるようにするためには重要な要素ですので、ぜひ入れてください。

例) マンツーマンコンサルティング
プレゼンテーション資料作成代行
セールスレター作成代行
セールスファネル構築代行
トレーニングカリキュラムオーダーメイド
パーソナルトレーニング

オファーアイデア11 : 上位コミュニティサービス



オファー11は、グループコンサルティングやマスターマインドなど、上位のコミュニティを形成することができるものを考えてみてください。

基本的にオファーの7~12はハイエンド向けのサービスになりますので、目的意識の高い人が集まりやすく、良いコミュニティになる傾向があります。

VIP感が高まるものやコミュニティとしての機能を持たせることができるサービスを考えてみてください。

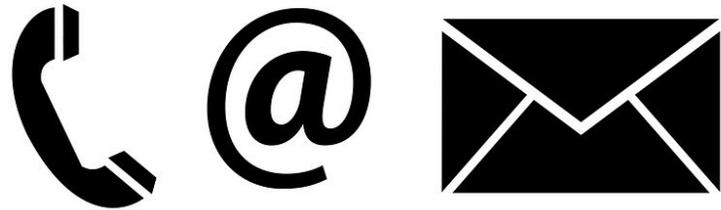
例) グループコンサルティング
定期会食
VIP海外イベント参加旅行(旅費別)

オファーアイデア12：日々のコンタクトが取れるもの



オファー12は、あなたが顧客と定期的に連絡を取ることができるサービスを考えてみてください。

ある起業家の方は、朝礼というサービスをしており、平日は毎朝15分間ほどのグループミーティングをZOOMで行い、日々のやることを報告、あるいは質問してもらうことをしています。



これにより顧客がしっかりと目標に向かって進んでいるか把握でき、状況に応じたアドバイスや修正ができるので、成果を出すまでの期間を短縮することができ、さらにはコミュニティの仲間意識も強くすることが可能です。

ぜひこのようなサービスを検討してみてください。

例) 朝礼
日報
LINEデイリーサポート
電話番号交換



■ 3種類の保証

返金保証は、成約率を引き上げる最も重要な要素の1つです。
返金条件は、顧客にとってリスクがなければいほど参加してくれる確率が高まります。

条件なし保証：

特にクリア条件を設定せずに無条件に返金するタイプの保証

例) 30日以内であれば返金します。

条件付き保証：

ある一定の条件をクリアしても約束していた成果を達成させることができない場合に返金やサポートを継続するタイプの保証

例) 授業に○回出席しても○○という成果が出なければ全額返金します。

あるいは成果が出るまでサポートを継続します。

非常識保証：

条件付き保証に加えて慰謝料を支払うタイプの保証

例) 授業に○回出席しても○○という成果が出なければ全額返金し、さらに慰謝料として

○万円支払います。

企画名	低価格プラン	高価格プラン
xxDayチャレンジ	○	○
ABCロードマップ ABCブループリント	○	○
ABCプログラム ABCプレイブック	○	○
ABCソフトウェア ABCテンプレート	○	○
ABCの裏側 ABC成功事例集	○	○
反論対処ができる商品 or JVパートナーの商品	○	○
合宿、ワークショップ、実装トレーニング、リトリート	○	○
合宿、ワークショップ、実装トレーニング、リトリート	○	○
合宿、ワークショップ、実装トレーニング、リトリート		○
個別コンサルティング/毎月		○
グループコンサルティング/毎週		○
朝礼 or 日報 or LINE or 電話/毎日		○
保証	30日間返金保証	条件付き or 非常識返金保証
価格	99700円	30万円~200万円

■ 超高額でも売れる商品・サービスのポイント

極論、投資額以上の金額を保証して、リスクを全てこちらが負い、それを信じてもらえれば、どんなに高額なプランでも売れます。

例) 参加費：100万円 売り上げ保証：200万円 慰謝料：10万円
参加費：300万円 売り上げ保証：1000万円 慰謝料：100万円

この場合は、**参加して実践すれば、投資額以上の金額が得られる**し、たとえ成果を出せなくても**返金+慰謝料でプラス**にしかありません。

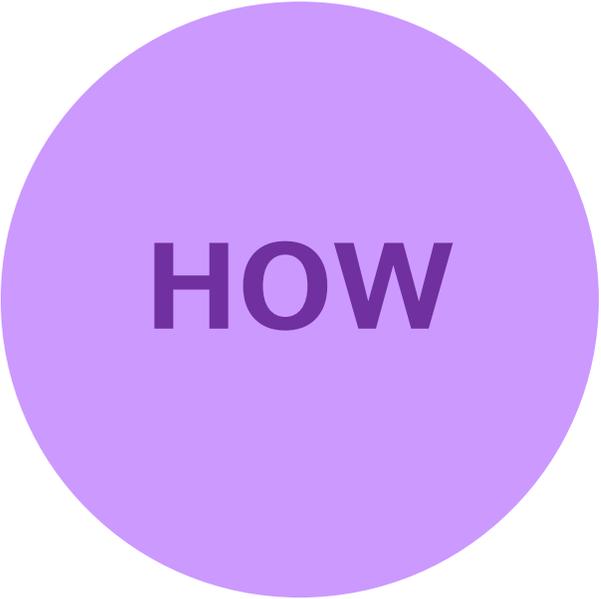
つまり**断る理由がない**のです。（見込み客にお金が無い場合は除く）

また、見込み客のスキル不足や時間がないなどの理由でできないことや、やりたくないことを**代行サービスで代わりにやってあげる**と喜ばれます。

言い方は悪いですが、例えば、お金さえ出してくれたら、全部こちらでやりますから、あなたは簡単な質問に答えるだけで、目的の成果を達成できてしまうというものであれば、100万円以上でも簡単に売れてしまいます。

超高額オファーについては、前のページのオファー表に加えて、これらを追加してみてください。

企画名	高額プラン	超高額プラン
毎日のコンタクト（朝礼・日報など）	○	○
毎週のコンサルティングor プロジェクトマネジメント	○	○
合宿、実践会、セミナー #1	○	○
合宿、実践会、セミナー #2	○	○
成果を出させるための代行サービス #1		○
成果を出させるための代行サービス #2		○
成果を出させるための代行サービス #3		○
保証	成果保証	より強い成果保証
価格	6桁	7桁



HOW

**解決手段、フレームワークとは、
お客様のアウトカムを達成させるための手段、ライフスタイル、ステップ
のことを指します。**

チャレンジ企画の授業の中では、見込み客がどんなステップやプロセスを踏むことで、自分も得たい成果を得ることができると思うようになるかが、重要なポイントです。

そのための戦略をわかりやすく提示してください。

■ フレームワークの事例1

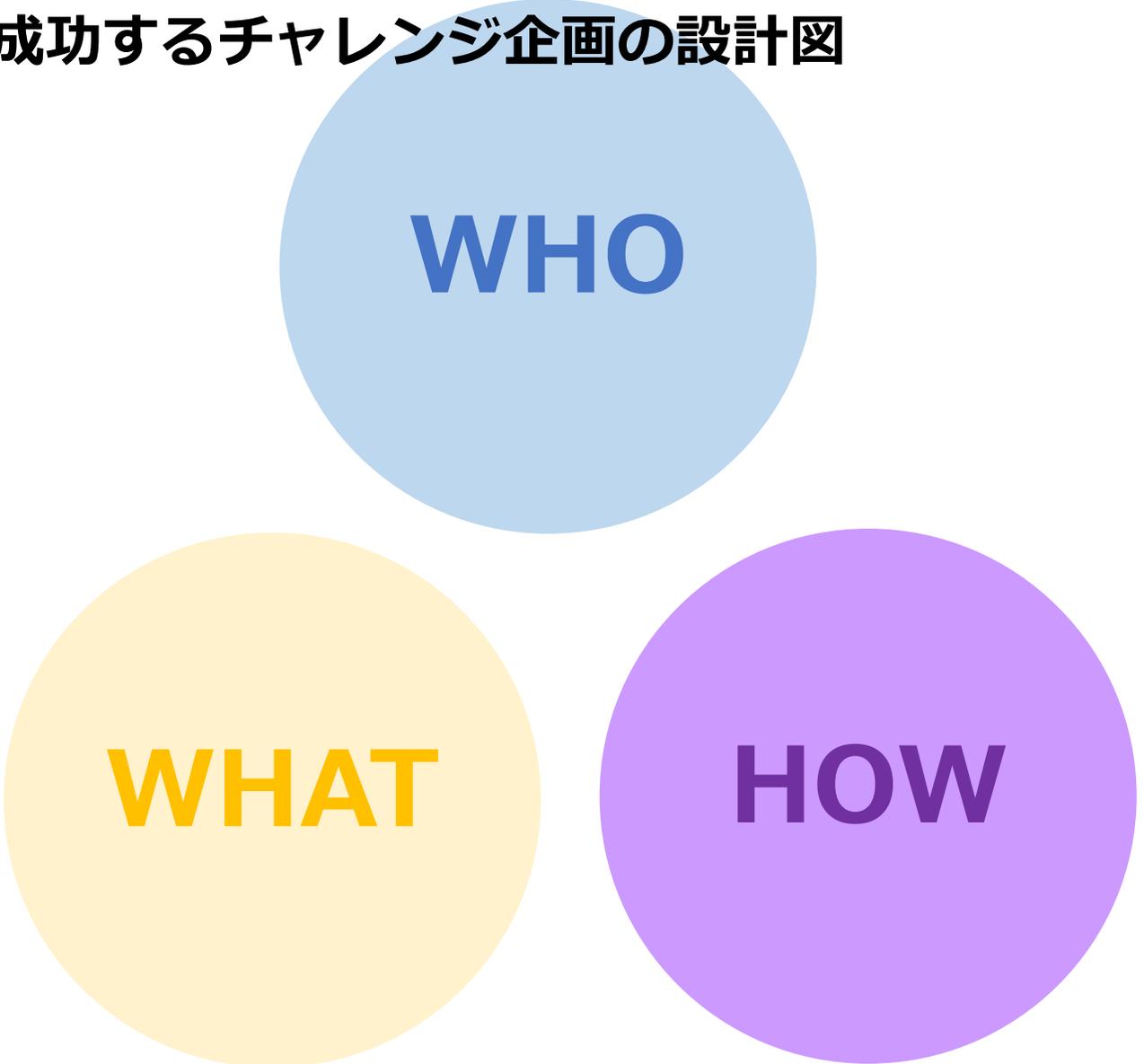
■ チャレンジローンチの流れ



例えば、これもフレームワークです

■ フレームワークの事例2

■ 成功するチャレンジ企画の設計図



WHO

WHAT

HOW

これもフレームワーク
です

Point : フレームワークは、自分で開発せずに良いものを探しましょう



成果を出している人は、成果を出せるフレームワークというものを使っています。

それは意識して使っている場合もあれば、無意識の場合もあります。

しかし、成果を出すための公式は存在しており、ある一定の規則性を持っています。

マクドナルドが世界的チェーンとして大きく発展することができた背景には、良質なハンバーガーを低コストで素早く提供することができる優れたフレームワークを持っていることにあります。

フレームワークに著作権はありませんので、成果を出している人や会社を国内や海外で調べて教材やサービスを実際に購入し、どんなフレームワークを採用しているかを分析すると、あなたのHOWをより良いものにすることができます。



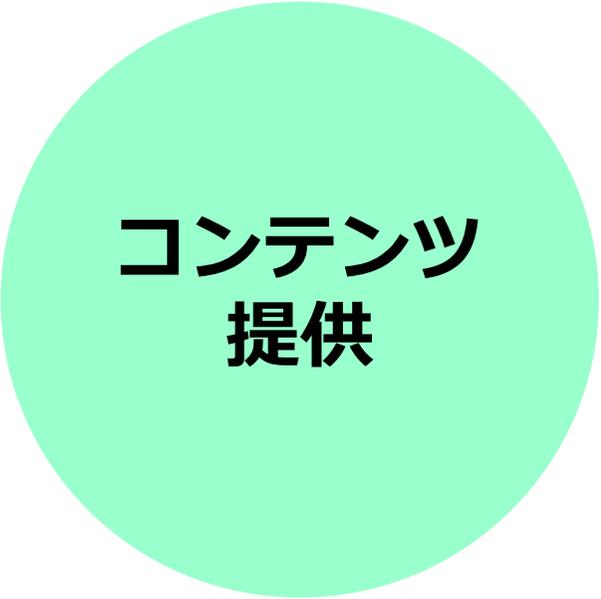
**コンテンツ
提供**

1日目

1日目の授業でお伝えすることは、

- 『参加してくれた方々への祝福と承認』
- 『3日間のチャレンジ企画で参加者が得られることの説明』
- 『あなたの紹介する戦略やフレームワークを発見したストーリー』
- 『紹介するフレームワークが成果を出せる証拠やお客様の声』

などをお伝えして、あなたの紹介する手段や戦略が優れていて、それを取り入れることで見込み客の得たい未来が手に入ることをお伝えし、モチベーション、期待感を高めていきます。



**コンテンツ
提供**

2日目

2日目の授業でお伝えすることは、

『具体的なフレームワークの内容』

をデータや成功事例などを交えながら
お伝えしていくことがメインになります。

ここでは良質なコンテンツを提供することで
見込み客との信頼関係を得ることが最大の目的です。

そのため、出し惜しみすることなく全力で提供してください。

コンテンツ
提供+
個別面談
オファー

3日目

3日目の授業でお伝えすることは、

- 『1日目、2日目の振り返り』
- 『成果を実現させていくための具体的なステップの提示』
- 『商品・サービスの案内をするための許可を得る』
- 『オファーを発表する』
- 『個別面談の予約を獲得する』

となり、3日目でオファーをして、個別面談につなげます

■ BONUS ! 月収1000万円チャレンジ



なお、チャレンジ企画の第一人者のPedro Adaoさんは、1回のチャレンジ企画で9桁の売り上げを出しています。

5日間のコンテンツ提供を行い、販売価格99700円と比較的低価格な商品の販売を行うという流れです。

日本で最初にPedroさんの手法をモデリングした会社は、約5時間のZOOM授業を参加者 250名に対して行い、同じように99700円の商品販売を行い、たった1回のチャレンジ企画で900万円の売上を出すことに成功しています。

また、その購入者に100万円～300万円の高額バックエンドを販売し、累計で1億円以上の売り上げを出しています。

1対多数で個別面談を挟まずにセールスをしたい場合は、その方法も公開しますので、ぜひ参考にしてみてください。

■ 補足：月収1000万円チャレンジ



1日目



2日目



3日目



4日目



5日目



6日目



7日目

■ PR：より詳しい情報や最新の情報を知りたい方はこちらをご検討ください



高額コンサル受注に向けて チャレンジ企画を一緒に作成する

サポートを受けながらチャレンジ企画を開催して契約を獲得するための実践を行うことができますので、すぐに成果を出していただくことができます。

[こちらからご登録ください ▶](#)