

フロントエンド、バックエンドとは

たけやん

フロントエンドとは

- 最初に出す商品やサービス。
- 見込み顧客を集める。
- 比較的安価、無料。
- 「数」を重視し、利益は考えない。

バックエンドとは

- フロントエンド購入後に出す商品やサービス。
- 本命商品。
- 比較的高価。
- 「質」を重視し、利益を上げるもの。

ビジネスの基本

- ビジネスとはお客様の問題解決。
- 多くの人には自分の問題解決方法を知らない。
- フロントエンド
 - ・・・問題に気付いてもらうための商品やサービス。
- バックエンド
 - ・・・問題解決のための商品やサービス。

フロントエンド、バックエンドの例

- 現状の結婚生活に満足していないAさん。
フロントエンド・・・アフィリエイトの教材
バックエンド・・・個別コンサル
- 彼氏と最近上手くいっていないBさん。
フロントエンド・・・料理レシピプレゼント。
バックエンド・・・料理教室。
- お店の売上げがなかなか上がらない美容室オーナーCさん。
フロントエンド・・・集客セミナー。
バックエンド・・・マーケティングコンサル。

最後に

不明点、疑問点があれば下記までご連絡ください。

ネットビジネスで音楽業界に恩返しを誓う
元メジャーアーティストのブログ

<http://www.take-yan.com/>

info@take-yan.com

ありがとうございました。