

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニング
15日目 - 説得力あるセールスレター作成法 - Part 2

重要なお知らせ

あなたがこのトレーニングコースを自己利用する以外、あなたにはいかなる権利もありません。あなたはこのレポートを無料配布・有償販売・会員制倶楽部への追加など一切できません。ありがとうございました。

あなたが31日間で小冊子を書いて現金化トレーニングをCONTENTS LABメンバーエリア以外からダウンロードした場合、それは海賊版です。

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニングは小林正寿とbrainers 有限会社の著作物として全世界的に保護された出版物です。

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複写、読み上げでの録音などいかなる形式をもってこのレポートの一部または全部を配布することは禁止します。レポートのコンテンツの引用をご希望の場合は書面で著者に対して許諾を得てください。

免責事項／法律に関する告示: この書籍でテーマに取り上げられた情報は出版された日付の時点での著者の見解です。著者は状況の変化に応じて、このレポートで表示した見解とは異なる新しい見解を表現する権利を有します。このレポートのテーマとして取り上げた事項に関し、適切且つ信頼に足る情報を提供することを意図して作成されていますが、いかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイト・リセラーは一切責任を負うものではありません。また、法律、その他の分野に関する専門的なアドバイスを与える事を保証するものではありません。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではありません。このレポートの使用・適用によって生じたいかなる結果に対しても責任を負うものではありません。もし、法律、その他の分野で助けが必要な場合はその分野の専門家からサービスの提供を受けることを強く要請します。

収益に関する免責事項: 本製品はその可能性を正確に示すよう、あらゆる努力がなされています。このウェブサイトが提供する本書のテクニックとアイデアを利用して収益を上げることについては、何の保証もありません。本書またはページ内の事例は、収益を約束したり、保証したりするものではありません。収益の可能性は、本書、アイデア、およびテクニックに含まれる情報を使用する各個人に完全に依存するものです。お金持ちになれる仕組みであると明示するものではありません。実際の収益、あるいは実際の結果の例を生み出す権利は、要求に応じて確認することができます。サイトで主張している結果の獲得における成功のレベルは、記載したアイデアやテクニックに費やした時間、あなたの財政状態、知識、およびさまざまなスキルによって異なってきます。これらの要因は個人によって異なるため、成功、つまり収益のレベルは保証できるものではありません。またあなたのいかなる行為についても責任を負うものではありません。本書およびウェブサイトの資料には、将来的な出来事を期待させる、もしくは予想させる前向きな文章を含んだ情報が提示されている場合があります。これらの文章は、歴史的事実もしくは現在の事実と厳密に関連していないという事実によって確認することができます。これらについては、予想する、予測する、期待する、予想する、意図する、予定する、信じるなどの言葉やその他、潜在的収益または財務実績の説明に関連した類似する言葉を使用しています。本章内もしくは我々の販売資料に記載したありとあらゆる前向きな文章は、収益の可能性についての意見を明らかにすることを意図したものです。実際の結果の判断においては多くの要因が重要であり、我々もしくは他の誰かと類似した結果を得られることには何の保証もありません。我々の資料に記載されたアイデアやテクニックからどのような結果が得られるかについては、何ら保証をするものでもありません。

目次

目次	3
説得力あるセールスレター作成法 - PART 2	4

説得力あるセールスレター作成法 - Part 2

では、はじめましょう！

前回はセールスレター作成における 11 パートの最初の 3 パートを学んでいただきました。今回はパート 4 からはじめましょう。

4. 問題 – 事実上成果を出しているセールスレターは例外なく問題提議からはじまります。

- あなたはまだ 5 kg の減量もできないのですか！
- あなたの配偶者は離婚を望んでいる！
- あなたは時間管理に苦心しているのでは！
- あなたのテニススキルは望んだレベルに遠く及ばない！

セールスレター本文をスタートする最も良い方法の 1 つとしてサイト訪問者が直面している問題の提議があります。

一般論として、できる限りストーリー仕立てで見込み客を識別し、彼らが直面している問題を提議する方法が効果的です。具体的に事例でお話しします：

そろそろあなたもお気づきのことと思います：“ある”人たちだけが圧倒的に稼いでいます。彼らは“バディーシステム”を採用しお互いに商品をプロモーションしているのです。

高い確率であなたは彼らのバディーシステムに参加していないのでは？

あなたは彼らの商品をアフィリエイトとしてプロモートするだけの一方通行の関係しかありません。さらに、あなたは彼らの最新商品を買っているにも関わらず彼らはあなたへ1円も支払ってはくれません。

あなたは週 40 時間のお勤め仕事に忙殺されている間に、彼らはゴルフプレーを楽しんでいます。さらに、彼らのグリーンフィーはあなたが必死に働いて稼いだお金から支払われているのです！

よろしいですか・・・彼らの夢のようなサイクルとあなたのサイクルを比較してうんざりされたことと思います。もし、あなたのサイクルを彼らのサイクルへと一変させることができるとしたらいかがですか？

この事例でどのように問題を提議するのか理解されましたか？

どのように見込み客を識別し強調しているかも理解されましたか？

さらに、どのように現状に対して肯定的な変化をもたらす期待を喚起しているのか理解されましたか？

問題提議からスタートして次のパートへ簡単に移行することが可能になります。

5. 商品 – あなたは既に問題を提議しました。次はその問題の解決策を提示するときです。すなわちあなたの小冊子です！

あなたが既に学んだ“ユニークセールスプロポジション”を思い出し活用してください。

事例：“他人がどのようにして_____しているのかなんの手掛かりもなく暗中模索していることでしょう。わたしがその方法を明らかに・・・”

自己満足的な自慢話にならないよう配慮してあなた自身について語ってください：あなたの経験・知識・秘密の武器・メソッドなども加味してください。

- あなたの見込み客が直面している本題を解決する手助けとなるあなたの小冊子について説明してください。
- あなたの小冊子の中でシェアしている方法などをどのようにして発見したのかストーリー仕立てで説明してください。
- 見込客と共感する – あなたが自身も見込み客と同じように問題を抱えながら日々苦心していたかを語り、あなたが小冊子の中でシェアしている解決策を実践した結果どのように状況が好転したのかを語ることで共感を得ることができます。

- 競合者の小冊子とあなたの小冊子がどのように異なるのかを指摘してください。言い換えれば、類似商品の中からあなたの小冊子がスタンドアウトするほかにはない点を指摘してください。
- あなたの小冊子の中でシェアしているヒント・戦略・実践方法などをすべてを明かすことなく指摘してください。
- あなたの小冊子の中でシェアしている情報を用いて達成した結果を具体的に言及してください。

さらに、ただ主張するだけではなくその証明を提示することが重要です。

6. 証明 – 誰しも実践して得た結果・知っている事柄などを主張することができますが、どれほどの人がその証明を提示しているのでしょうか？主張に対する証明を提示すればどれほど効果性が増すのでしょうか？

一般的に、人は疑い深い生き物です。特に、これまでインターネット上に氾濫している与太話に騙されたことのある人ならなおさらです。見込み客のお財布とあなたの注文ボタンの溝を埋めるには信頼関係を構築しなければなりません。

そして、信頼関係構築の確実な方法は、あなたの主張が真実であることを証明することです。

証拠という形態でああなたの主張を検証する **3** つのシンプルな方法があります：

a.お客様の声を掲載 - 既にあなたの小冊子を読み、結果を出している第三者のお客様の声はあなたに代わって信頼関係構築を実現することができます。お客様の声を少なくとも1~2つ掲載してください。

b.視覚的な証拠を掲載 - 最も一般的な導入事例はダイエット関連商品で用いられている“ビフォア・アフター”でしょう。あなたの小冊子の中でシェアしている情報を実践する前の状態と実践後の状態を写真・スクリーンショット・ビデオなど視覚的な証拠を掲載することであなたの主張を具現化することができます。

c.調べさせる - 代表的な実践例として、“あなたがわたしのことをご存知ないなら **Google** で〇〇〇とわたしの名前を入力して検索してみてください。わたしがこのテーマに関して専門家であることを確認することができます。”

あなたの見込み客に何らかの行動をさせ第三者的な事実を知ってもらう方法は誰にでもできることはないかもしれませんが、もしできたらお客様の声に匹敵するほど効果性が高まります。

今日の宿題：これまであなたが学んだパートを駆使してあなたのセールスレターを書き続けてください。

次回はセールスレター作成法の最終パートを学んでいただきます！