

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニング
17日目 - 説得力あるセールスレター作成法 - Part 4

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 4	4

説得力あるセールスレター作成法 - Part 4

では、はじめましょう！

あなたのセールスレターも完成マジカです。あと2つのパートを学んでいただきます。

10. プロセス - サイト訪問者にあなたの小冊子を注文していただくことであなたのお金儲けがスタートします。あなたの小冊子の注文プロセスに必ず設置していただきたい3つのシンプルな事柄を学んでいただきます。

A.注文インストラクション – サイト訪問者に購入した小冊子がどのように納品されるのか明確に伝えてください。

(ダウンロード・メンバー登録・郵送など) あなたの小冊子にボーナスを付けている場合には、そのボーナスがどのように納品されるのかも伝えてください。

あなたの小冊子をダウンロードする前にあなたのリストへ購読登録したい場合などは、それらのインストラクションも掲載してください。

B.リンク – このリンクとはあなたの小冊子の注文ボタンに設定する注文リンクです。

注文ボタンには“今すぐ注文”などのラベルを記載してください。わたしは通常 PayPal 決済を利用しているので PayPal アカウントへログインして決済リンクを作成して利用しています。

あなたがその他の決済サービスを利用している場合、その決済サービスでリンクを作成してください。

C.法律文書 – ネットで商品を販売する場合、日本の法律では“特定商取引法に基づく表示”を掲載する義務があります。

あなたがまだ特定商取引法に基づく表示を作成したことがない場合、**Google** へ向かい“特定商取引法に基づく表示の書き方”と入力して検索すれば膨大な参考リソースが表示されます。

わたしが販売している **Waimea** の注文エリアを参考にシェアしておきます。

Waimea を今すぐ注文する！

Waimea の注文は PayPal または PayPal を介したクレジットカードでのお支払に対応していますが、銀行振込でのご注文をご希望される方には対応させていただきます。

Waimea への投資金額は、一度切り46,800円（現在正式販売前の特別価格として**50%割引の8,400円**）をお支払いいただくだけです。Waimea エンドユーザー利用規約をご一読いただき同意してから下のボタンをクリックしてお進み下さい。

i Waimea のご注文は下のボタンをクリックして PayPal 決済へお進み下さい。PayPal アカウントを持っていない方でもクレジットカードでの決済を行うことができます。PayPal での決済が完了すると自動的に Waimea エンドユーザーエリアへご案内します。万が一、自動的に Waimea エンドユーザーエリアが表示されない場合にはこのページトップのメニューから運営会社をクリックして弊社サポートセンターへご連絡下さい。

Waimea 正式販売前50%割引の8,400円で注文する！

重要：あなたの小冊子の注文から納品までの全プロセスを再確認しサイト訪問者に事前に伝えておかなければならない事柄を明確にそして簡潔に注文エリアに掲載してください。

このようにインストラクションを掲載しないと、サイト訪問者は注文せずあなたの販売サイトから立ち去り二度と戻ってきません。

あなたのセールスレターの最後のパートになりました。

11. 追伸 – あなたのセールスレターの一番下に掲載するあなたの名前のすぐ下に追伸欄を設置してください。あなたの電子メールで活用している署名の下の追伸欄と同じです。

なぜ、追伸欄を設置すべきなのか？

なぜなら、人は追伸欄を読んでしまうからです。

驚かれるかもしれませんが、人によっては最後の追伸欄から読むことがあります。最初に読むのか否かに関わらず最終的には必ず追伸欄を読むことになります。

サイト訪問者が確実に読む追伸欄を最大限活用しない手はありません。

追伸欄で複数の追伸を掲載するときは、追伸 1・追伸 2 のように記載してください。

実証済みの追伸欄活用方法をシェアします：

A.オファーリキャップ(再確認) - 簡潔に一文で購入者が受取ることのできるものを再確認できるよう掲載してください。

事例：“追伸 - これまで騙され続けたあなたが遂にネットビジネスで儲けることができる **6** ステップを簡潔に **12** ページに章宿した小冊子をたったの **1,000** 円で手に入れることができます。

B.主たるベネフィットを思い出させる - 簡潔に一文で購入者が切望する結果を実現できることを再確認させてください。

事例：“追伸 - 忘れないでいただきたいのですが、今すぐ小冊子を注文して秘密の販売メソッドを習得すれば **24** 時間以内にあなたの **PayPal** アカウントに売り上げが入りはじめるでしょう・・・あなたが欲しかったのはこれでは？”

C.コールツーアクションを強化 - あなたのセールスターでは期間限定または数量制限を設けて緊急性を演出していますか？あなたのセールスレターではさらなるインセンティブを設置していますか？“追伸欄”を活用してあなたのコールツーアクションを強化してください。

事例：“追伸 - ”残念なことですが、販売停止まであと **8** 冊となりましたので今すぐ注文してください。 “

これで全 **4** 回のセールスレター作成方法クラッシュコースは終わりになります。

最後にお伝えしたいのですが、あなたがここで学んだセールスレター作成方法は一般的な構造です。“守・破・離”という言葉をお出ししてください。

まずは学んだセールスレター作成方法を実践し、慣れてきたらあなたなりにブラッシュアップを続けてください。

今日の宿題：あなたのセールスレターを構成する 11 のパートを再確認してあなたのセールスレターを完成させてください。

次回はあなたのサイト設置方法について学んでいただきます。