

あなたならではの
キラー・セールスレターのコンセプト

発行者；トラぞう

～目次～

はじめに	2
キラー・セールスレターのコンセプト	4
・ ～「ハウツー」を学ぶ前には、獲物をしとめるセールスレターのコンセプトを、徹底的に理解しなければならない～	4
・ グッドニュース	7
・ セールスレターはセールスマン	8
あなたに必要なのは	9
1. 十分なライティング・スキル	10
2. 個性	10
3. 取り掛かること	11

はじめに

こんにちは！

トラゾうです。

この**無料レポート**をダウンロードして頂きありがとうございます。

この**無料レポート**では、何百万円も使ってコピーライターを雇うとなく、売り上げの上がる独自のセールスレターを書く方法（『**あなたならではのキラー・セールスレターの書き方**』）のコンセプトを紹介します。

『**あなたならではのキラー・セールスレターの書き方**』のキモは次の事柄です。

- セールスレター・ライティングにおけるコンセプト
- セールスレター・フォーマット
- プロのライターが使う、説得力のある5種類のヘッドライン
- 自己紹介から説得まで本文の書き方

- クロージングに必要な回答不可欠の主要質問事項
- 古くからある問題への究極の回答を学ぶ:ロングレター vs. ショートレター
- 重要事項と、複合的ケーススタディとして本書で披露された実践済みの戦略
- 熱い言葉と決断させる最後の一押しと、自らの展望の情熱の蛇口を全開にする方法
- 主張を支援するための実証例をいかに集める方法
- その他多数のメリット

この無料レポートでは、このうちセールスレター・ライティングにおいてのコンセプトを紹介します。

あなたのコピーライティングでの成功を祈って・・・

[トラぞう]

キラー・セールスレターの コンセプト

～「ハウツー」を学ぶ前には、獲物をしとめるセールスレターのコンセプトを、徹底的に理解しなければならない～

ビジネスをするなら、どのように売るかを知らなければなりません。

ビジネスをする上で、あなたが学ばなければいけない最優先スキルとは売るといことです。これはオンライン上でも同じことです。

もし、どのように売るかをわかっていなければ、あなたもあなたのビジネスも頓挫してしまうでしょう。

オンラインでよく目にする数多くの「売る必要はありません」という広告は忘れてください。

なぜなら、それは100%真っ赤な嘘だからです。理由はシンプルです。

売り方を知らない、または売るのが大嫌いであつたら、お金など稼げるはずはありません。

もし売る能力がなかったら、ハイレベルのサービスに対して、プロ達はどのように報酬を要求し、請求した額をどのように支払ってもらえると言うのでしょうか？

ライト兄弟に売り込みの能力がなかったら、彼らの発明がなくても困らない時代に、飛行機への投資を世間に説得できたでしょうか？

一方インターネットのマーケットには、たくさんの素晴らしいアイデアと製品が溢れています。

そして、チャンスはあなたにもあるのです。

- お金を生める素晴らしいアイデア、
- 具体的な問題を解決できる製品、
- オンラインで人々に提供できる収入のチャンス

しかし、もしあなたがどのように売るかを知らなければ、アイデアや製品が如何に偉大で高品質であっても、お金を生み出す資産とはならないのです。

「合弁事業からの、いくつかの企画案や定期的なプロジェクト案をもらったとき、私はその人物が売る能力があるかどうかを敏感に感じました。ほとんどの人は何百万ドルにも値するアイデアを持っていますが、彼らはそれらのアイデアや製品に商業的な価値を吹き込むスキルを持っていないのです」

あるアメリカのマーケターが語った言葉です。

さて、E コマースの授業らしくなってきましたね。しかし、私がここで言いたいポイントは、あなたが売るものが知的財産であれサービスであれ、有形商品であれ、またはどのような製品、解決法であれ、**売る能力**なしにはあなたの製品や資産は価値がないに等しくなってしまうということです。

グッドニュース

グッドニュースは、影響力としてのインターネットについていえば、

ドア・ツー・ドアの訪問セールスが今はもう必要がないということ
です。

たとえオンライン・マルチマーケティング会社に勤めていたとして
も、見込み（客）を可能な限りの短時間でカバーできます。これは
昔ながらのビジネス方法では絶対に成し得なかったことです。

インターネットが、あなたのパソコンスクリーンにネットユーザー
を導いてくれるので、見込み顧客に会うためにあなたがどこかに出
かけて行く必要もないのです。

さらに営業マンを雇う必要ありません。一人ひとりの見込み顧客に
対して個別にセールスを行う必要すらないのです。

売り上げを上げるためにあなたが唯一しなければならないことは、

強力なセールスコピーを作ることです。

セールスレターはセールスマン

あなたのセールスレターは、実質上あなたのセールスマンです。

そしてそれは、あなたの見込み顧客に対して、すべての営業活動をしてくれる存在なのです。

昔ながらの方法や、直接的なマーケティングビジネスと違い、大勢の営業マンを雇いトレーニングする必要はありません。

あなたの努力は、2～4パーセントの成約率を生み出す、強力なセールスレターを書くことにのみ集中させるべきです。そうすれば経験を積む事で、成約率を更に上げていけるはずです。

言い換えれば、100人の見込み顧客がいれば、そのうちの2～4人はあなたの顧客になるということです。

その後で、ターゲットを絞った見込み顧客に対して、あなたのセールスレターを受け取るようはたらきかけるのです。そのセールスレターは、あなたに変わって必要な営業を、見込み顧客に対してしてくれることでしょう。

セールスレターは、あなたから見込み顧客への個人的な手紙のようなものです。

あなたは見込み客に対し、あなたの提供する製品やサービスへのアクセスを促すのです。

あなたに必要なのは

あなたの素晴らしいアイデアや製品の、確実な成果を上げるセールスレターを量産するためには、下記の条件が揃っていなければいけません。

1. 十分なライティング・スキル

自らセールスコピーを書くことになるのですから、十分なライティング・スキルと、国語能力は当然必要になります。しかしながら注意して欲しいのは、ベスト・ライティングとベスト・セリングというのは別物です。後者のほうをこれから説明していきます。

2. 個性

個性はもちろん必要です。見込み顧客に対して書くレターは、多少個人的なものとなるのです。ですから文章はフレンドリーで親しみを込めるよう努めなければなりません。堅苦しい文章はいけません。なぜなら、堅苦しいメールというのは読んでいて退屈で、彼らはあなたのウェブページにそっぽを向くことでしょう。

ライティング・スキルと個性を混ぜ合わせ、相乗効果を効かせるのです。そうすれば、完璧に近いセールスレターになります。

そして最後ですが大切なことは・・・

3. 取り掛かること

ここには、キラー・セールスコピーを書き始めるための方法という財産が詰まっています。ですから、それを無駄にしないでください。何もしないということは、この情報を全て無駄にするということだからです。

さあ、それでは早速始めましょう！

※ もし、あなたに1万円もしないe-bookに投資する資金力があるなら、プロのコピーライターと同じ頭脳、知識、そしてコピーライティングの技を、得ることができます。あらゆるセールスレターが書けるようになり、最低でも2～4%、あるいはそれ以上の成約率を獲得できます。

e-book 『あなたならではのキラー・セールスレターの書き方』

価格 ~~¥9,800~~ ⇒ ¥2,000

お申込は⇒ <http://park7.wakwak.com/~ukiuki21/contents16.htm>

発行者；トラぞう

責任者；等身大の成功プロジェクト 湯川健一

<http://park7.wakwak.com/~ukiuki21/contents11.htm>