



新・魔法のコピーライティング セールスひな形

■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader を無料でダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

■ 著作権について ■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は岡村元紀に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

セールスひな形

【 目次 】

2つの金に繋がる文章	- 4 -
“億万長者の順番”	- 7 -
メール1通で1000万円	- 9 -
なぜ、金しかみてないと稼げないか?	- 10 -
増減メーターを脳に描きながら書いて下さい	- 13 -
パソコンの向こう側にいる人との友好度を確認する方法	- 16 -
-	
3つのひな形の関係性	- 20 -
セールスひな形の使い方	- 21 -
4ステップの種明かし	- 24 -
セールスひな形実践例	- 29 -
セールスひな形を実践してみた感想	- 32 -
極秘プレゼント	- 39 -

セールスひな形

2つの金に繋がる文章

「基本のひな形」

「ブランディングひな形」

そして、「セールスひな形」という流れできました。

いよいよ3つ目、最後のひな形をお渡しします・・・

少しここまでの内容を整理しておきましょう。

これまでの内容は難しかったでしょうか？

易しかったでしょうか？

一度、これまで習ってきたコピーライティングの全てを忘れて頭を空っぽにして聴いて下さい。

私たちがお金を稼ぐために書かなくてはならない記事（文章）は、実は、**2種類**しかありません。

- 1 コンテンツ記事
- 2 セールス記事

億を稼いでいるビジネスの達人も貧乏で1円も稼げない人もこの2種類の記事を書いています。

「同じ記事を書いているのに
どうして億万長者と稼げない人に別れるの？」

と疑問を感じますよね。

セールスひな形

その秘密はこのレポートを最期まで
読めば完全に解明されますので安心して下さい。

まず、

「コンテンツ記事とは何か？」

コンテンツ記事というのは、読者さんと
人間関係を築くための記事になります。

「価値ある情報を無料でプレゼントする」
そういう事です。

価値ある情報というのは具体的に言うと、
「役に立つ」「面白い」「感動できる」
「共感できる」このようなものになります。

一方、セールス記事とは文字通りセールスのための記事です、

アフィリエイトだったら、読者さんに商品の
販売ページを紹介する際に書く記事がセールス記事にあたります。

ここまでは大丈夫でしょうか？

では、先ほどの疑問に戻って、、、

「同じ記事を書いているのに
どうして億万長者と稼げない人に別れるの？」

という事ですが・・・

セールスひな形

実は、この2つの記事を送る「順番」がまず1つ目として大きな大きな収入格差を生んでいます。

多分、あなたも目撃したことがあると思います。

「登録した直後からセールスの
オンパレードのメールマガジン。」

「ブログにアクセスしたら広告しか
並んでいないようなブログ。」

こういうメルマガやブログを読み続けたい人は
世の中に一人もいません。

「一体、何が足りないのでしょうか？」

これが分かればあなたは二度と
売れない文章が書けなくなるでしょう。

物凄く大切な要素です。

少し考えてみて下さい。

セールスひな形

“億万長者の順番”

あなたの人生の中で

なぜか、自分の悩みを知り尽くしていて
無料で解決に導いてくれるメルマガや
コンテンツに出会った経験はありますか？・・・

30日経っても
60日経っても
一切売り込みが来ません。

毎日、毎日、有料情報級の
役立つ情報のオンパレードです。

「この人、何が目的なんだろう？」

と首をかしげつつも、読み続けて行くうちに
気づけばお金が貯まり、職場の人間関係の
悩みも消え失せて、どんどん理想の人生に
近づいていってしまうような・・・

「1円も払ってないのに、この人、何？」みたいな・・・

そんなメルマガに出会ったことありますか？

実は、私はあります。

ちょうど、私のコピーライティングの
先生がそんな人でした。

セールスひな形

こういう人物のメルマガを3日、7日、14日、30日と読み続けていると、「お金を払いたくない」という心理は完全に消えて「お願いだからお金を払わせて欲しい」という心理状態に変わっていきます……。

ちょっとこれは体験してみないとわかには信じがたいでしょうね。

さて、前者の例、はじめから売り込みしかしてこないスパマーと何が違うのでしょうか？

先ほど私はセールス記事とコンテンツ記事の「順番」が収入格差を生むと伝えましたが、もうお分かりですよ？……

人間関係を築いてからセールスをかけるのが鉄則なのです。

きっと、「当たり前じゃん。」という話ですよ。

でも、「人間関係を気づけば良い」なんて漠然としたレベルの理解で終わらせません。

ココからが本題です。

セールスひな形

メール1通で1000万円

その先生はコピーライティングの
セミナー中に私にこう言いました。

「今、私がメールを1通出せば一瞬で
1000万円儲ける事ができます。」

当時の私はまだコピーライティングを軽くみていたので
「本当？」と半信半疑でした。

ですが、今ならあの発言は「本当にそうなる」
という確信があります。

〇〇〇〇こそが銭儲けの全てだと今は悟っているからです。

「〇〇〇〇って何だよ！」

「早く答えを教えろ！」

という声が聞こえて来そうですが
本気で、『銭儲けの全て』というほど重要なので、
もう少しだけ引っ張らせて下さい……。

「30日～60日も価値ある情報の
無償提供なんてノンビリやっつけられないよ！」

明日、稼がないとヤバイんだから
即金、即金、チャリン、チャリーン」

と思う人は危険です……

セールスひな形

なぜ、金しかみてないと稼げないか？

「稼げない人の思考について。」お話しします。

アフィリで1年半稼げなかった頃、
毎日、私は目の前の金しかみていませんでした。

「昨日はいくら稼げたか」

「今日は昨日より1円でも多く稼げたらいいなあ」

実は、もっと重要なことがあるのです。

目の前の金しか観てないとどういふ地獄を
みるか先にお話しておきます。

「先月稼げたけど、今月はイマイチだった。」
という事が兆候として、まず起きてきます。

「まー、偶然だろう」と本人は思うのですが

「あれれ？」

何度、メール出しても以前ほどお金にならないぞ・・・」

その内に真っ青な顔で地獄に落ちてしまったことに気づきます・・・。

〇〇〇〇が底をついたため、
読者との人間関係が完全に崩壊してしまったのです。

億万長者は今日、明日のお金の増減ではなく、毎日、
読者との〇〇〇〇の増減をつぶさに観察しています。

セールスひな形

お金ではなく、読者との〇〇〇〇を見ているから、
無料で30日とか60日とかコンテンツを与え続けることが
可能なのです。

逆に、スグにセールスしてしまう人は
目の前の小銭しかみていません。

〇〇〇〇が足りない状態で、どんなに記事を送っても、結果なんて出ません。

どんなツールを使おうが、
どんなノウハウを使おうが、
どんな裏技を得ようが

私たちにお金を払ってくれるのは人間です。

読者さんと人間関係を築かずに、
小手先のテクニックに走っていたら、
一生、稼げず終わります。

そろそろ、答えをお伝えします。

実は、

〇〇〇〇というのは「信頼残高」です。

「稼げている人が見ているものは何か？」
というと読者さんとの間にある信頼の残高です。

銀行に貯金が溜まっていくように、
人間関係の信頼度＝信頼残高を貯めていく事が
儲ける最大の秘訣です。

セールスひな形

これを高い状態でキープすると何をやっても売れまくります。

一時期、周りの人が「商品が売れない、売れない」とボヤいている中、自分はどんな企画をセールスしても飛ぶように売れまくったという経験がありました。

信頼残高を高い状態にキープできていたからです。

あなたも、目の前のお金の増減ではなく信頼残高に最大限の関心をもってください。

セールスひな形

増減メーターを脳に描きながら書いて下さい

ビジネスは科学です。

全ての結果には原因があり、
稼げていない理由も完全に説明がつくものです。

「なぜ、登録直後にセールスしまくっても金にならないのか？」

読者さんの信頼残高がゼロの状態だからです。

そんな冷め切った状態でセールスをかけても
買うはずもなくスパマーだと認知されて二度と購読しません。

これは1億円コピーライターが書いても同じ結果になります。

(気づいて欲しいのは、コピーライティング力を身につけて
1つのレターで(一撃)でどうにかするよりも、信頼残高を
積み重ねるほうが遥かに稼げます。本質は信頼残高です)

でも、

全く金にならないかという小銭ぐらいにはなります。

ガンガン読者を集めて、バンバン、スパムメールを送れば、
ラッキーで1度ぐらいは売れるかも知れません。

でも、偶然でお金が入ってきても
それはビジネスではありませんよね・・・。

セールスひな形

お気付きの通り、そんなものに期待して
ビジネスを行なっていたらすぐに破綻します。

「信頼残高」がビジネスの心臓と思って下さい。

今、1円も稼げてなくても信頼残高が
貯まった読者が100人いれば月100万円を一瞬で、
何度でも稼げるようになります。

増減メーターを常に脳に描きながら記事を書いて下さい。

メルマガでもブログでも同じです、

私たちは、初見で出会った、読者さんには
真っ先に高品質なコンテンツを与えて与えて与えまくって、
信頼残高を貯める必要があるのです。

「この人のメルマガは貴重な。

いつも有益な情報を届けてくれるし、
なんか、友だちみたいに思えてきた。」

と思われるまでコンテンツ記事を送って
信頼残高を貯めて下さい。

貯まったらセールスを思い切りかけて、大丈夫です。

信じられないぐらいアッサリと収入が爆発的にあがります。

でも、信頼残高のメーターはセールスをかければ
かけるほど、落ちていくのが原則です。

セールスひな形

儲かったからと言ってそこで調子に乗ってセールスをかけすぎると

「この人、最初はいいと思ったけど
最近、売り込みばっかだな。解除しよう。」

という事になりますので注意して下さい。

頭の中で**信頼残高の増減メーターを**
常に、常に、観察するようにして下さい。

セールスをかけて、信頼残高が減ってきたら、
またコンテンツ記事を提供してバランスを取って下さい。

『セールスをかけると信頼残高は減少』します。

『コンテンツを提供すると信頼残高』は上昇します。

常に、信頼残高をみていれば
長く太くずっと稼ぎ続けることができます。

でも、
「どうやって読者の信頼残高をみたらいいの？」
という疑問が湧いてくると思います・・・。

セールスひな形

パソコンの向こう側にいる人との友好度を確認する方法

主な方法は2つあります。

1. 読者さんからのメール
2. クリック数

です。

順番に説明していきます。

【 1. 読者さんからのメール 】

信頼残高が貯まってくるとメルマガに対して読者さんからの返信メールが来るようになります。

「今日のメルマガの〇〇は本当に役に立ちました」

という感想メールが届いたり、

「□□をやってみたら報酬が発生しました！」

という実践報告やお礼のメールが届いたり、

「△△の時はどうするのですか？」

という質問メールが届くようになります。

セールスひな形

読者さんから何かしらのメールが届くようになったら信頼残高が貯まってきている証拠です。

ちなみに、信頼残高が物凄く貯まってくると

「〇さんもレビューを書いて下さい。

絶対買うので、次の教材を作ってください！」

とお願いされるようになります。

こうなると読者さんは情報よりも、その発行者が大好きで、発行者に価値を感じるようになっていきます。

発行者自身の熱いファンという事です。

こういう熱いファンを一人でも作ることがビジネスではとてつもなく重要です。

あなたも、一人の熱いファンを獲得することを第一目標にして下さい。

お金は後からついてきます。

【 2. クリック数 】

メールやブログの本文に URL を置くことがあります。

その URL のクリック数を計測するツールがありますが、URL のクリック数をみると読者さんとの信頼残高がかなり把握できます。

セールスひな形

メルマガなどでセールス（教材の紹介も同じ）
をかけるタイミングというのは実は流動的に
みないといけません。

よくステップメールなどで
「○通目にセールスをかけて下さい」

という型を販売しているものがありますが、
機械にメール送ってるわけではないので、宜しくないです。

私の場合も、○通目にセールスをかけると初めに
決めているわけではありません。

いつセールスするか大体の予定は決めています、
セールス（予定日）直前になってきても、クリック数がイマイチだった
場合には、セールスを先に伸ばして、また根気よく提供に徹します。

信頼残高が貯まったと判断してから、はじめてセールスをかけます。

読者さんからのメールやクリック数で、
セールスのタイミングも計れるのですが、

とにかく **信頼残高が錢儲けの全ての鍵** になっているのです。

5年ネットビジネスをやって稼げない人がいるとして、
なぜ、彼が5年もやって稼げないかという読者さんと
信頼関係を築けていないからです。

何度もいいますが、信頼残高が足りない状態でセールスやったり、
裏ワザ探したりしていてもムダなのです・・・

信頼残高をあげることに最大の関心をもってください。

セールスひな形

「どうやって信頼残高をあげるか？」

それは既にお伝えして来ましたね。

信頼残高をあげたい場合、ブランディングひな形を使います。

セールスひな形

3つのひな形の関係性

3つのひな形の使い道に気づいていますか？

信頼残高をあげたい場合、ブランディングひな形を使います。

セールスをかける時、これからお話する
セールスひな形を活用します。

「じゃあ、基本のひな形は？・・・」

なんて思っていないですね。

基本のひな形は全ての文章で
必須で使わなくてはならないひな形です。

だからある意味、一番重要です。

コンテンツ記事
セールス記事

全ての文章の土台になっています。

大丈夫ですよ？・・・・・・・・・・

それでは、セールスひな形の使い方を説明していきます。

セールスひな形

セールスひな形の使い方

読者さんに「〇〇という行動を取って貰いたいとき」
にこのセールスひな形は使います。

〇〇という行動とは、
「商品を買って！」でもいいですし
「レポートを読んで」とか「感想を下さい」でも良いです。

セールスひな形は相手に何か行動を取って貰いたいときに
どんな場面でも万能で使えます。

(文章だけでなく、子供に勉強して欲しい時、会社のプレゼンや
恋人に口頭でお願いする時などにも何でも使えます！)

メルマガやブログでセールスひな形を使うことによって
飛躍的に読者さんに行動をとってもらいやすくなります。

例えば、

「重要だからこの無料レポートを読んで下さい！」

と読者さんに言った時、読者さんの頭の中では
様々な疑問が浮かんでいます・・・。

疑問というのは大体、この4つになります。

1. (どんなメリットがあって
私はその無料レポートを読まなくてはならないの?)
2. (そのメリットの根拠って何?)
3. (どういう順番で実践したらそのメリットを得られるの?)
4. (メリットを得るために今スグ、何をしたらいいの?)

セールスひな形

基本的に、人は行動するのが大嫌いです、

頭の中の4つの疑問が解消されない限り読者さんは「無料レポートを読む」という行動をとりません。

ですから、読者さんの行動しない疑問を1～4まで上から順番に潰す流れで導いてあげる必要があるのです。その疑問を潰してあげる流れで書くのがセールスひな形になります。

STEP1 なぜ（相手のメリット）

STEP2 何（メリットが得られる根拠）

STEP3 どうやって（メリットを得るまでのステップ）

STEP4 今すぐ（今すぐ取って欲しい行動）

上記4つの流れに沿って順番に文章を書くのが「セールスひな形」になります。

例えば、あなたに「コピーライティングのレポート」を読んで欲しい場合にはこういう使い方をします。

コピーライティングを習えば、少ない読者数でたくさんの報酬を得られるようになります。

逆に、もし、コピーライティングを習わなければ、どんなに読者さんを抱えていても報酬が得られません。

私も、以前は100アクセス来てもクリック数が0だったのがコピーを覚えて30日したら20クリックまで上がりました。

セールスひな形

その時の解析データはこちらになります。

URL

私がどうやってコピーライティングをマスターしたかというと、

1. あるレポートを読んで正しい知識をインプットしました。
2. レポートを書いた先生に直接指導を仰ぎました。
3. 先生の指導のもと、実践（アウトトップ）を繰り返しました。

コピーライティングをマスターしたいなら、まずは今スグ、以下をクリックしてレポートを読んで下さい。

URL

私が最初に読んだあるレポートは上記になります。

上記は4つの流れに沿って書いているだけです。

もう一度、上記の文章をよく観察してみてください。

- STEP1 なぜ（相手のメリット）
- STEP2 何（メリットが得られる根拠）
- STEP3 どうやって（メリットを得るまでのステップ）
- STEP4 今すぐ（今スグ取って欲しい行動）

この4つの流れになっていることに気づきましたか？

次のページで分かりやすく分解してみていきます。

セールスひな形

4ステップの種明かし

”STEP1 なぜ（相手のメリット）”

コピーライティングを習えば、
少ない読者数でたくさんの報酬を得られるようになります（ 得たい
欲 ）
逆に、もし、コピーライティングを習わなければ、
どんなに読者さんを抱えていても報酬が得られません（ 避けたい
欲 ）

人はメリットがみえないと、絶対に行動しません。
（自分にメリットがなければ何もしたくないのが人間です。）

そして、人が感じるメリットには2種類あります。

お金持ちになりたい！ は得たい結果

貧乏になりたくない！ は避けたい結果 です。

1つのメリット「得たい結果」だけ伝えている人が
ほとんどですが、相手が「得たい結果」と「避けたい結果」
2つを言ってあげるとより効果的です。

セールスひな形

” STEP2 何（メリットが得られる根拠）”

「何」のステップではどんな事を書くかというと、

根拠（数値的データ）を書きます。

例えば、先ほど「なぜ」ステップで

「少ない読者数でたくさんの報酬を得られるようになります」と書きましたがその理由が欲しいですね。

「以前は100アクセス来てもクリック数が0だったのが、コピーを覚えて30日したら20クリックまで上がりました。

その時の解析データはこちらになります。」

という信用できそうな裏付けをみせてあげると行動してもらいやすくなります。

” STEP3 どうやって（メリットを得るまでのステップ）”

「どうやって」ステップでは、
どういう順番で進めていくか、順番を
ステップバイステップで教えてあげる部分になります。

例えば、どうやってコピーライティングをマスターするかと言うと、

1. あるレポートを読んで正しい知識をインプットしました。
2. レポートを書いた先生に直接指導を仰ぎました。
3. 先生の指導のもと、実践（アウトトット）を繰り返しました。

このような感じです。

セールスひな形

” STEP4 今すぐ (今すぐ取って欲しい行動)”

「今すぐ」のステップではどういう事を書くかというと
「今すぐ、何をしたらそのメリットが手に入るのか」教えてあげる事です。

例えば、

コピーライティングをマスターしたいなら
今すぐ、以下をクリックしてレポートを読んで下さい。

URL

このような感じです。

もう一度、伝えますが、今、述べてきた
4つを文章にするとこういう感じになります。

コピーライティングを習えば、
少ない読者数でたくさんの報酬を得られるようになります。

逆に、もし、コピーライティングを習わなければ、
どんなに読者さんを抱えていても報酬が得られません。

私も、以前は100アクセス来てもクリック数が0だったのが
コピーを覚えて30日したら20クリックまで上がりました。

その時の解析データはこちらになります。

URL

セールスひな形

私がどうやってコピーライティングをマスターしたかというと、

1. あるレポートを読んで正しい知識をインプットしました。
2. レポートを書いた先生に直接指導を仰ぎました。
3. 先生の指導のもと、実践（アウトトップ）を繰り返しました。

コピーライティングをマスターしたいなら、まずは今スグ、以下をクリックしてレポートを読んで下さい。

URL

私が最初に読んだあるレポートは上記になります。

如何ですか？

ただ、

「コピーは大切です。この無料レポートを読んで下さい」

というのと、大分違いますよね。

あなたも読者さんに何か行動を起こして欲しい時にはこのセールスひな形を活用して下さい。

セールスひな形

【 セールスひな形のまとめ 】

- STEP1 なぜ（相手のメリット）
- STEP2 何（メリットが得られる根拠）
- STEP3 どうやって（メリットを得るまでのステップ）
- STEP4 今すぐ（今すぐ取って欲しい行動）

上記の順番にそって、行動に導いてあげる。

では、あなたもセールスひな形を使って
とりあえず一度実践してみてください。

もう一度、セールスひな形を
動画で学びたい場合には以下をクリックして下さい。

<https://www.youtube.com/watch?v=P-0Eq1CpnrI>

音声版はコチラになります。

<http://copywriting.cc/ex3onsei.mp3>

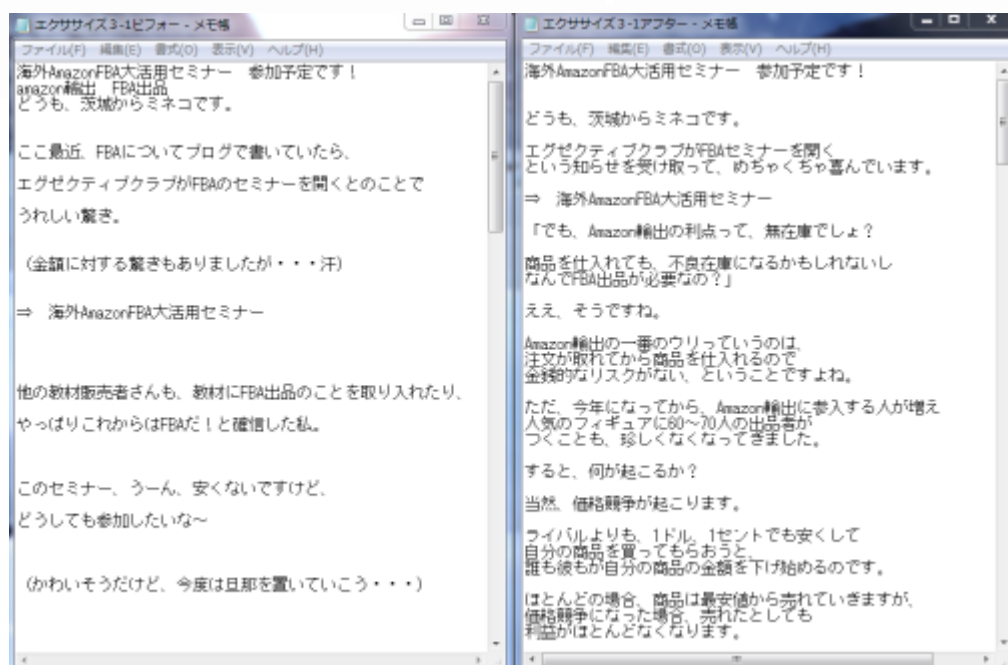
セールスひな形

セールスひな形実践例

実践例 1.

<http://copywriting.cc/ex3-1ten.zip>

上記ファイル内には（テキストファイルが2つ入ってます）
下のように並べて比較すると分かりやすいです

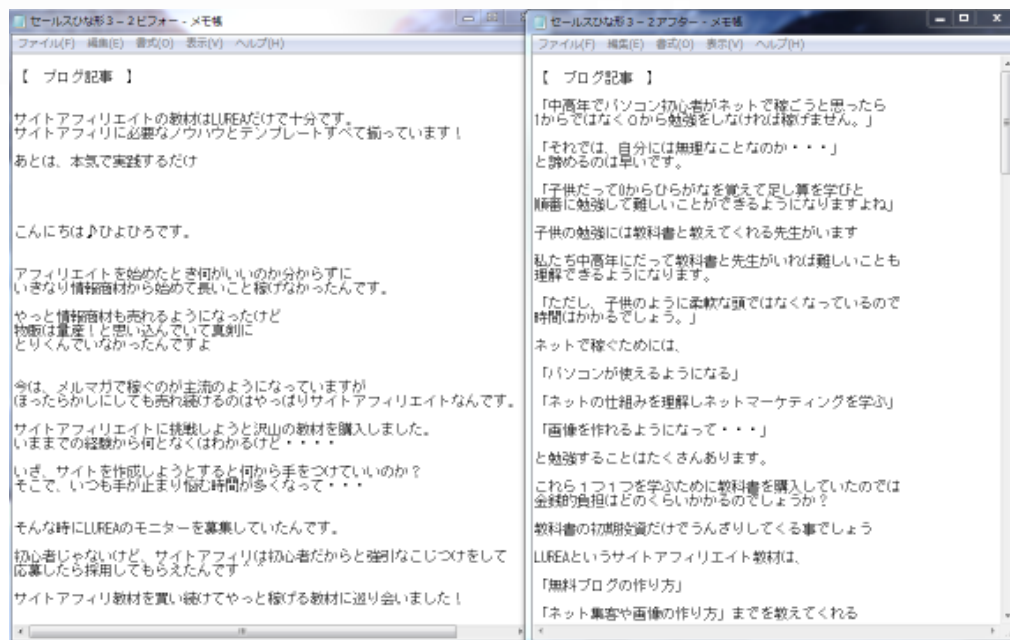


セールスひな形

実践例 2.

<http://copywriting.cc/ex3-2ten.zip>

上記ファイル内には（テキストファイルが2つ入ってます）
下のように並べて比較すると分かりやすいです

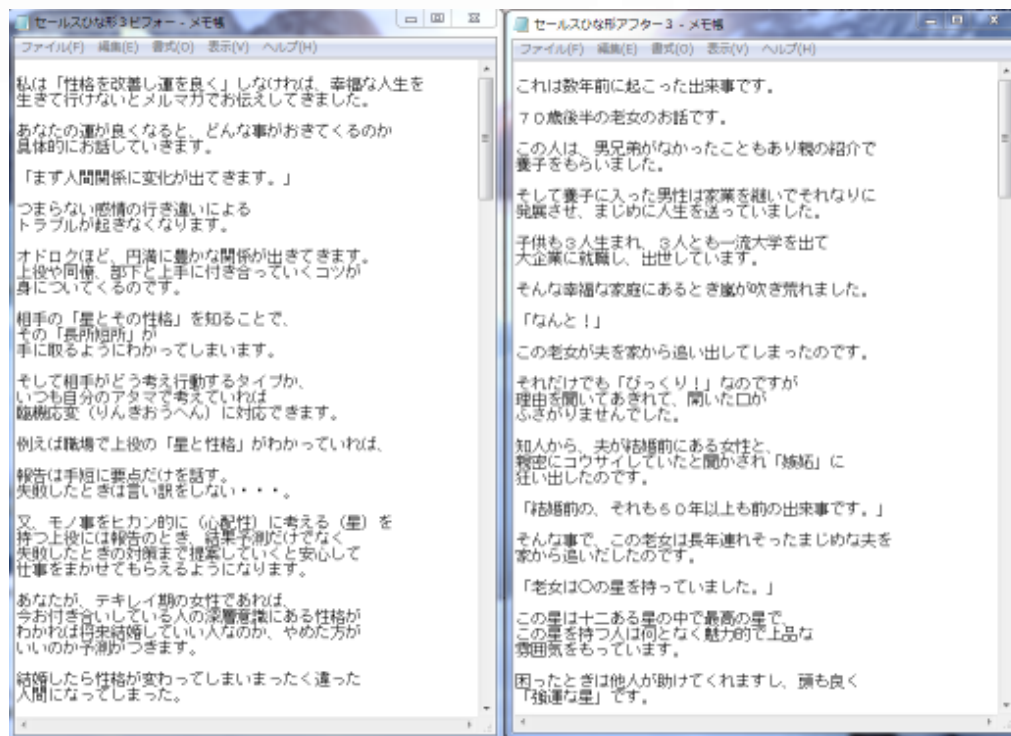


セールスひな形

実践例 3.

<http://copywriting.cc/ex3-3ten.zip>

上記ファイル内には（テキストファイルが2つ入ってます）
下のように並べて比較すると分かりやすいです



セールスひな形

セールスひな形を実践してみた感想

1. 過去の自分は出来ていなかったと感じたこと（あれば）

洗脳テンプレートの型の知識があるだけで、
ジュースの話がこの型にはまってる
解説があるまで気づけませんでした。

（要するに、技術として体得していない）

また、モチベーションのツボの話も
知識として持ってるだけで、
活用しなきゃいけないという意識レベルで
取り組めていませんでした。

2. 今回の音声で発見できた学び・

洗脳テンプレートという響きが、
簡単かつ強力な気がしてワクワクした。

要するに、人は
単語レベルでワクワクすることもある。

洗脳テンプレートのような雰囲気単語を
”使いすぎると”逆に辛気臭くなってダメ。

だから、バランスが重要だが、文章を推敲する時は、
単語レベルでワクワクするようにできないか
考えながら行う。

最後に、行動させてあげたい時だけに

セールスひな形

洗脳テンプレートを使うとありました。

ということは、どういう行動をしてもらいたいか、
決まっていなかったら使いようがない。

どういう目的で記事を書くのか、
常に確認し、もし不鮮明なら、
目的を明確化することを
やったほうがいいことに気づけました。

3. その学びを今後の自分にどう活かすか？

見込み読者さん、読者さん、お客さんに
行動してもらわないと意味がない。

そのため、とってもらいたい行動を明確にして、
記事、メールを洗脳テンプレートで書いていく。

2013年5月23日 6:15 PM | だいすけ

1. 過去の自分は出来ていなかったと感じたこと（あれば）・

それは何なのかばかりを説明していて
ほかのことは全然出来ていませんでした。

2. 今回の音声で発見できた学び・

4ステップの話は前作で実践しようとしてしましたが
すべての話に使おうとしていて逆に使えず記事が
かけない状態になっていました。

セールスひな形

今回の動画を見てなぜ書けなくなっていたのかがわかりました。

全ての話にこれを無理やり持ってくるのではなく
読者さんに行動してもらいたい時に使えば
しっくりくることがわかりました

3. その学びを今後の自分にどう活かすか？

行動してもらいたい時やレビューページに活かしていきたい。
特に苦手だったレビューの書き方が分かり

洗脳テンプレートを完璧に身につけて
ここぞという時に発揮させたいです。

2013年5月25日 10:51 PM | ひよひろ

1. 過去の自分は出来ていなかったと感じたこと（あれば）

中途半端だったな、と思いました。

この4ステップは知ってはいましたが、でも
「じゃあ使いこなせていたか？」と言われると
全然そんなことはなかったです。

究極の真似師にならねば、ですね。

2. 今回の音声で発見できた学び

お客さんの疑問を打ち消すことが行動を
してもらうためには必要なんです。

セールスひな形

そうなるやはり大事なのは、
「お客さんはこう言ったらこういうことに疑問を感じる」
ということを先回りで理解すること。

リサーチが大事な理由がようやく分かってきた気がします。

3. その学びを今後の自分にどう活かすか？

ブログの記事を書くにせよ、売り込みをする時でも
「相手は何を疑問に思うか」を考える。

考えても分からないならなんとかして直接聞く。

そしてその疑問が浮かばないように
先回りで潰しておく。

2013年5月25日 11:06 PM | ヤギ

1. 過去の自分は出来ていなかったと感じたこと（あれば）・

アフィリエイトで何かをオファーする際に
なんとなくその商品のいいところを書くだけで
ここまで明確に、
なぜ、何、どうやって、今すぐ
と当てはめて書くことはしていませんでした。

理論をきちんと実践に落とし込むことができていなかった。

2. 今回の音声で発見できた学び・

これまで、商品を勧めることに苦手意識がありました
がこの音声を聞くことで、どうすればいいのか
明確になりました。

セールスひな形

セールスするという事は、相手を動かすこと。

そして、4つのステップのそれぞれで何をすべきかよく理解できました。

3. その学びを今後の自分にどう活かすか？

読者に何かを購入してもらいたい、
行動してもらいたい場合、
この4つを十分に練りこんで記事をつくります。

あと、今回つくづく思ったのですが
私が、ここまで真剣にノウハウを学んでいるのは
モニターの成功回避不可能ルールのおかげです。

稼ぐこと、ビジネスで成功するために
本当にマインドが重要なのだとわかりました。

このような学びと実践の機会をいただいたことを
あらためて感謝したいと思います。

2013年5月27日 10:21 PM | ミネコ

1. 過去の自分は出来ていなかったと感じたこと

「洗脳テンプレートという言葉自体しらなかった。」

文章を書くときそのつど、考えながら知恵を絞り
苦しみながらやっていた。

そのため、時間ばかりかかる上に、出来上がった

セールスひな形

文章も本当にこれでよかったのか、他にもっと良い書き方があるのではナイカト、いつも自問自答していた。

2. 今回の音声で発見できた学び

人を行動に導く具体的な方法を学ぶことが出来た。

この方法で、文章を書いていけば自分にも成果をあげることができる。

「そんな自身がわいてきました。」

この洗脳テンプレートを使えば、相手の行動をサマタゲル原因をみごとに取り除いて成果につなげることができる。

この教えに感動した。

これで、今日から文章をかくスピードが上がり、

「読者のお多くを行動させることが出来ると思うと、ゾクゾクしてきます。」

3. その学びを今後の自分にどう活かすか？

今後のわたしの、考え方、行動の中心的手法になると考えています。

また、この技法を使い習熟して、あらゆる処で、活用していきたい。

セールスひな形

2013年5月29日 10:49 AM | 笠

1. 過去の自分は出来ていなかったと感じたこと（あれば）

4タイプを同時に攻略する、というのが目新しかった。
通常は一つのタイプをターゲットにして説得するというのが多いが、
なるほど、確かに人によって心が動くポイントは違うな、
ということに気付かされた。

2. 今回の音声で発見できた学び

いろんなタイプの洗脳テンプレートを目にしたが、
今回のものが一番明快で使いやすかった。

しかしそれでも自分に落とし込もうとした時に、
どうやればいいのか？これでできているのか？
という不安がつきまどってしまった。

3. その学びを今後の自分にどう活かすか？

ひとまず何か商品を紹介する時は、
この流れをしっかりと意識していこうと思う。

2013年6月2日 10:23 PM | とや

セールスひな形


極秘プレゼント

セールスひな形を書き終えたら
以下のフォームから記事を送ってきて下さい。

<http://server45.joeswebhosting.net/~co07496/mg/index.cgi?mmg=0025&cmd=A>

セールス添削ビデオ+数々の極秘プレゼントを差し上げます。

岡村 元紀



新・魔法のコピーライティング

ご質問・ご要望・ご感想などいつでも

お気軽に下記フォームよりお送りください。

<http://server45.joeswebhosting.net/~co07496/mg/index.cgi?mmg=0028&cmd=A>