

実践会5

セールスレター



今回の学習内容

- 1) セールスレターとは**
- 2) セールスレターの機能**
わかる・欲しくなる・行動が起きる
- 4) 実践1 基本情報の整備**
- 5) 実践2 構成**
- 6) 実践3 文章を磨き上げる**

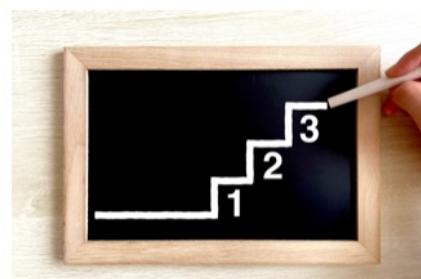
1) セールスレターとは

**「セールスレター」とは、
商品やサービスを売るために書く文章。**

**読んだ人が、
わかった上で欲しくなり、
行動を起こすことがセールスレターの条件。**

2) セールスレターの機能

- ・わかる
- ・欲しくなる
- ・行動を起こす



わかる

"伝わらなければならないに等しい"

はじめて商品を知る相手がわかるように伝える。

お客様は知識量が圧倒的に低い。

情報不足、専門用語だらけでは通用しない。

わかるための書き方

- 読みやすくする

- 説明を果たす



読みやすくする

- ・一文を短くする（1フレーズ1テーマ・改行・行間）
- ・相手がわかる言葉を使う（外国人でもわかるように）
- ・具体性（できるだけ具体的な情報をあげる）

説明を果たす

イメージコピー

**知名度の高い
大手などが行う方法**

セールスレター

**知名度のない
小規模ビジネス**

イメージコピー
知名度の高い
大手などが行う方法



セールスレター
知名度のない
小規模ビジネス



商品企画シートの確認

- **商品名**
- **販売期間**
- **提供時間（単位）**
- **金額（税別・税込）**
- **販売数・限定数**
- **支払方法（決済手段）**

商品概要

オンライン・対面
サイズや色などの外観
テキストや道具などの提供物
注文後の流れなど

欲しくなる

相手の感情を動かす。



**わかった上で、買いたくなる。
欲しくてたまらなくさせるためには、
説明書のような文章では感情は動かない。**

欲しくなる文章のコツ

- ・フレンドリーに話しかけるように
- ・感情に訴える
- ・気づきを起こす
- ・自分事と思わせる

フレンドリーに話しかけるように

**会話の中で使わない
口にしてみて違和感がある言葉は使わない**

音読してみることが効果的



感情に訴える

こんなことができたら、

**すごくない？
うれしくない？**



お客様が「えっ？」と二度見するレベル

「BDFの法則」で感情に訴える

- **Belief ビリーフ**
お客様がこう思っているという常識
- **Desire ディザイア**
こうなりたいという願望
- **Feeling フィーリングス**
不安や不満

- ・Belief お客様がこう思っているという常識
毎日SNSに投稿しなくても集客できますよ。
- ・Desire こうなりたいという願望
月収50万円が確実に実現できますよ。
- ・Feeling 不安や不満
老後に2000万円ないと本当にやばいですよ。

「気づき」を起こして感情に訴える

**だからダメだったんだ！
こうすればうまくいくんだ！**



感情に訴えて「自分事」と思わせる

相手に「自分のことだ」と思わせる。

相手をよく研究し、

相手の関心とこちらの商品を結びつける。

**昭和44年
酉年生まれの方の
運気が上がる方法を知りたくありませんか？**

YOUメッセージで「自分事」

・Iメッセージ

主語は「私」

・YOUメッセージ

主語は「あなた」

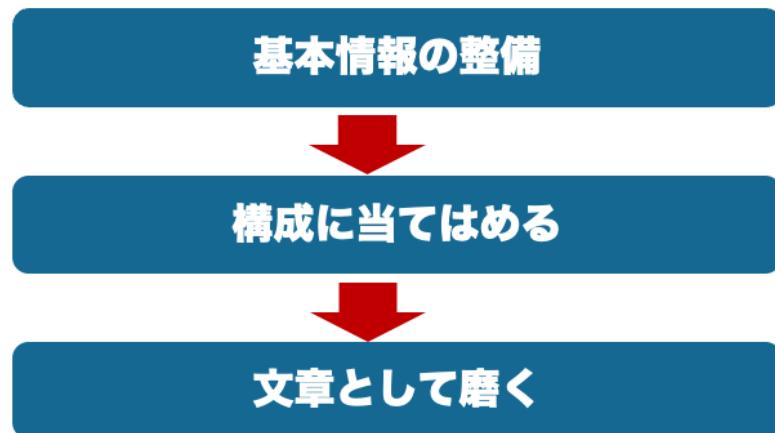
私は年収1000万円なんです。

あなたの好きなものを買ってあげます。

私はゴッドハンドと言われる治療家です。

あなたのその辛い肩こり楽にしますよ。

実践1～3の手順

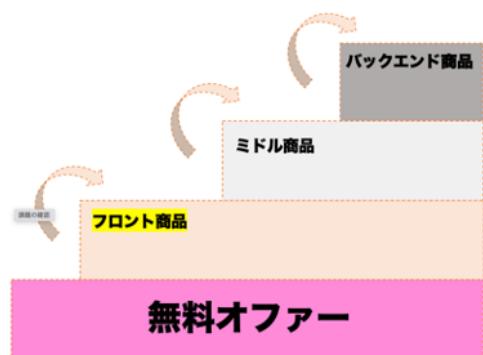


課題の確認

フロント商品のセールスレターを書く。

フロント商品は
ミドル商品のお試し版。

情報はほぼ一致する。



4) 実践1 基本情報の整備

**説明責任を果たすために、
「商品化」で整備した情報を確認。**

商品企画シートの確認

- **商品名**
- **販売期間**
- **提供時間（単位）**
- **金額（税別・税込）**
- **販売数・限定数**
- **支払方法（決済手段）**

商品概要

オンライン・対面
サイズや色などの外観
テキストや道具などの提供物
注文後の流れなど

5) 実践2 構成に当てはめる

**セールスレターには
文章のテンプレート（雛形）が存在する。
最も汎用性が高く書きやすいものを使う。**

PASONAの法則

P (Problem) = **問題提起**

A (Affinity) = **親近感・共感**

S (Solution) = **解決策の提示**

O (Offer) = **提案**

N (Narrow Down) = **限定性、緊急性**

A (Action) = **行動喚起**

P (Problem) = 問題提起

お悩みや問題、欲求を明確にする

**まずは、「〇〇〇」という自覚がある人、
もしくは不安がある人をターゲティングする。**

例1)

最近、スマフォの見過ぎで巻肩になつていませんか？

例2)

育児しかすることがない自分になつていませんか？

実践

P (Problem) = 問題提起

あなたには、こんなお悩みありませんか？

-
-
-

1つでも当てはまる方にお知らせです。

A (Affinity) = 親近感・共感

相手に寄り添う

**その問題を抱えていることに同調することで、
読み手の共感を集める。**

例1)

私も肩・首・背中が痛くて疲れなくなりました。

例2)

**実は私も子どもが大学生になったら、
することがなくなってしまい途方にくれました。**

実践

A (Affinity) = 親近感・共感

実は私も長い間同じことで悩んでいました。

例えば、

-
-
-

S (Solution) = 解決策の提示

解決策を出す

○○○という具体的な方法を実践する事で、
抱えている問題が解消した、と紹介。

売りたい商品を提示する。

例1)

**パタパタ体操をしてみたところ、
たったの一週間で全ての痛みが消えたのです！**

例2)

**思い切ってパソコン教室に通い始めたら、
楽しくてたまりません！
はじめてママ友以外の友達ができました。**

実践

S (Solution) = 解決策の提示

そんな私ですが・・・

○○○を（やってみて・つかってみて等）
こんなことが起こりました。

O (Offer) = 提案

読者にとって有益になることを提案する

**まずは、
モニター、お試し商品、サンプルなど、
具体的で有益な提案する。**

例1)

このパタパタ体操の無料モニター募集中だそうです。

参加してみませんか？

例2)

このパソコン教室の無料チケットがあります。

よかつたら行ってみませんか？

実践

○ (Offer) = 提案

興味を持ってくださった方に、
下記のご提案をしています。

ぜひあなたもお試しください。

N (Narrow Down) = 限定性、緊急性

条件を挙げて絞り込む

「このサイトを見ているあなただけに」

(自分のためにある)

「今なら限定○名様で・・・」

(緊急性)

例1)

モニター参加は夏休みだけの限定だそうです。

普段は結構高いんですよね。

例2)

無料チケットは3人分だけなので、

早いもの順で差し上げます。

N (Narrow Down) = 限定性、緊急性

-
-

**特典は予告なく削除、変更する可能性がありますので
早めに手に入れておいてください。**

A (Action) = 行動喚起

行動を後押しする

相手の気持ちが盛り上がっている時に、

「即決」して行動を起こしてもらう。

最終的には申し込みボタンを押してもらう。

例1)

よかつたら、

LINEで「モニター希望」と私にお知らせください。

例2)

このFacebook記事のコメント欄に、

チケット希望とお書きください。

A (Action) = 行動喚起

今すぐ・・・・

-
-
-

追記（とても大切です）

売り手としての熱い思いを書く。

**同じ商品を売っているのであれば、
こちらの人から買いたいと思わせる。**

例1)

**体が軽くなって、
生まれ変わった気持ちになりました。
ぜひみなさんにもこのうれしさを味わってほしいです。**

例2)

**正直言って、
子育てを終えた自分に価値がないとまで思い詰めました。
同じことで苦しんでいる方を救いたいです。**

6) 実践3 文章を磨き上げる

- 1: まずは真似てみる**
- 2: 自分らしい言葉（表現）にする**
- 3: 相手の言葉で表現する**
- 4: 徹底的に磨く**

1：まずは真似てみる

TTT

成功しているセールスレターを真似る。

- ・構成
- ・ターゲットに刺さる言葉
- ・そのほか良いと思ったところ

- **T ターゲット**
- **B ベネフィット**
- **H 方法**
- **A 権威性**

2：自分らしい言葉（表現）にする

**自分自身が、
普段使っている言葉や表現で文章を書く。**



「がんばらないといけない時もあるよね」

「努力せざるを得ない時もある」

3：相手の言葉で表現する

「大工と話す時は、大工の言葉を使え。」

(ソクラテス)

想定したターゲットが普段使う言葉で表現する。

主婦なら家事に例える。

「家を建てるのに例えてみますね」

「家事に例えてみますね」

4：徹底的に磨く

何度も工夫を重ねる。

一度の工夫は、1箇所のみ。

売れたものが正解となる。

