

実録！コピーライティング会社が決してあなたに教えないこと

一生懸命コピーライティングを 勉強してもいっこうに売れるセールス レターが書けない人の3つの特徴

1. 心理トリガーやテクニックを勉強すれば売れると思っている。
2. 日本人にあっていない海外のライティング教材ばかり勉強している。
3. テンプレート（型）の本質を理解せずに表面的に使っている。

97%のコピーライターが知らない

実際に稼げない本当の理由..

今から、あなたにその秘密についてお話します

多くの人がコピーライティングを学び
自由になることを夢見て勉強をし始めます。

- たとえ植物人間になっても、自動的に不労所得と手に入れる方法
- お客の感情を自由自在にコントロールして売上を上げる方法
- 他人の深層心理に潜むトラウマを利用し、購買させるテクニック

そんな耳ざわりの良い言葉が並べ立てられています。

あなたはこんな事を言われた事はありませんか？

- ・ テンプレートにカチカチと穴埋めするだけで、誰でも稼げる
- ・ たとえ焼け野原であっても紙とペンだけで一でも億万長者になれる
- ・ 言葉の力だけで、感情を揺さぶり興奮させ人を操ることが出来る
- ・ 世界中何処にいても、パソコン一台で生活をする事が出来る
- ・ 一度身につけたら一生使える資産、これさえあれば稼ぎ続けられる
- ・ 1日の拘束時間は60分、たどたどしい手つきでタイピングするだけ！
- ・ 数年以内にハワイにコンドミニアムを購入して、海を見ながらの生活！

もちろん、コピーライティングを学んで実践できるようになれば

そのような夢を叶えることは可能です。言葉の力を使えば、決して大げさでなく、それ以上のかなり大きなことも「可能」になります。

この力を使って、ヒトラーはユダヤ人を100万人、虐殺しました。

この力を使って、マーティンルーサーキングは黒人の権利を手に入れました。

この力を使って、松下幸之助は日本中に家電を流通させました。

「ペンは剣よりも強し..」

と言う諺がありますが、言葉は人を誘導して

行動に駆り立てる力があるのです。

しかし…もしあなたが、今のままの間違ったコピーライティングの学習法を続けるのなら、このままだってしてもその夢は叶わない可能性があります。

実際に、今現在あなたはどのくらい成果が出ているのでしょうか？

これまでの教師が約束してきた金額を本当に稼ぎ出す事が出来たのでしょうか？

あなたが稼げないのはあなたのせいではないのです。A級コピーライターやコピーライティング会社は、あなたからお金を搾取し続ける為に本当に売れるセールスレターを書く為に大切な真実をあなたに伝えていないからです。

勉強し過ぎて、成果が出ない3つの原因

たくさんの人にコピーライティングを指導してきて、
いろいろな勘違いを見てきましたが大きなものは以下の3つです

1. **コピーのマインドセットばかり勉強しているから…**
2. **表面的なテクニックやトリガーばかりを学んでいるから…**
3. **日本人向けのコピーが分かっていないから…**

まず、これらコピーを学ぶときの致命的な間違いについて
ひとつずつ説明していきましょう。

■ 1つ目の間違い：コピーのマインドセットの勉強ばかりしているから

「ペンは剣よりも強し」という言葉があるようにコピーライティングを極めれば
人を動かすことだけでなく、国を動かすことだってできるでしょう。
文字通り「焼け野原になってもペンだけで稼げる」というどんな状況でも
稼ぎ出せる本物のコピーライターになることだって可能かもしれません。

他に例をあげれば昔から日本には言霊と言う概念があります。
、言葉を使って“現実”を操ることができるという
不思議な概念です。

このように言葉の力には追求していけば科学的な部分だけでなく
スピリチュアルな要因と陰と陽の側面があります。
すでにお気づきのようにこの言葉の力には無限の可能性があります。

そんな強力なパワーで奥の深い物ですので、

その全てを真剣に極めようと思ったら
それだけでも何十年もかかってしまうのです。

コピーライティングを極める為に写経ばかりしている人がいますが
そもそも本当に写経でコピーは上達するのでしょうか？

結論から言うと、上達しません。

確かに写経をすることで文章の言い回しや流れはわかるようになるかもしれませんが。
しかし、写経ばかりしていても売れるようにはならないでしょう。

私自身もほとんど写経はしていませんが、
実際に写経をやり込んでいるクライアントさんよりも
余程、速く、正確なコピーを書き上げる事が出来ます。

その文章の意味、使っている単語の背後に横たわる原則、
深層心理についての様々なフレームワークを持ってなければ…
正直、写経はほとんど意味がないといっても過言ではありません。

もうひとつ、写経をしている人の中には
ダメなコピーを書き写している人もいます。

おそらく、どんなコピーが良くて、どんなコピーが悪いのか？
その判断基準を持ち合わせていないからだと思います。

多くの方は、売れるコピー＝良いコピーだと思っています。
しかし、実は多くの人には知られていない裏の判断基準が存在しているのです。
この判断基準を知らずに幾ら写経しても意味はないと言うことです。

つまり、
「写経さえしていれば、そのうちコピーは上手くなる」
「写経さえしていれば、そのうち売れるようになる」
と言うのは幻想です。

そして、2つ目の間違いが…

■ 2つ目の間違い：表面的なテクニックや心理トリガーだけを学んでいるから

コピーライティングの本や、教材でありがちなのですが、なんとなく専門用語を並べてそれっぽく書いているけど本質的な内容には触れられてない知識だけの教科書があります。

例えば、こんな感じです。

“ヘッドコピーは

1. 当事者性（これは私に関係あるか？）
2. ベネフィット（これは私にとって得があるのか？）
3. 具体性（曖昧はなくストレートで具体的な物か？）
4. 簡便性（そのメリットは今すぐに、楽に得られるか？）
5. 緊急性（なぜ、今すぐ読む必要があるのか？）

これら5つの要素の内、最低ひとつ以上を満たした
キャッチコピーを用意して、中身を読ませる工夫をします。

…

と、言うような感じです。

それぞれのテンプレート、専門用語をただ説明しているだけの教材が沢山あります。

（特にネットの情報はその傾向が強いです）これを読めばなんとなく、キャッチコピーに含めるべき要素が分かったような気になります。

しかし、なぜこれらの要素に人は魅力を感じ読んでしまうのか？

その奥に眠る原理原則が分からなければ実際に売上を上げるのは難しいのです。

なぜなら、人の心はかなり繊細に出来ていて

ホンの少しのズレで売上がゼロになる事も珍しくないのです。

良く完成された、システムや理論などの科学は

時に芸術だと言われる事がありますが…
コピーライティングも正にそのように科学であると同時にアートのような
極めて微妙な繊細さを持っているのです。

だからこそ、大雑把に把握しているだけでは
運良く成果が出たとしても、成果を出し続ける事は難しいでしょう。

テンプレートや知識だけを学んでコピーを知った気になって、
実際に書いてみると成果が出ないと言う事は良くある事です。

他にもコンバージョンなどの数字だけを計測し、
長期的なブランドなどを意識せずにコピーを書いて
大きな売上を上げてもしり貧になっていく人もたくさんいます。

さらには…

申し込みボタンの色は何色が良い
申し込みボタンの大きさはどれくらい
ヘッドラインの文字の色はこれがいい

など、枝葉末節なテクニックに捕われて、
実際に成果が出ないと言う人も存在しています。

これら表面的なテクニックで成果が出たとしても、本質を理解していないと
応用が利きませんので、どこかで売上が頭打ちになってしまいます。

時代の流れに合わせて、柔軟に対応できる
真のコピーライティング力を身につけるには
テクニックやテンプレートだけでは不十分なのです。

心理トリガーやテンプレートよりもその使い方..

すべては時と場合による..

表面的なテクニックを迫りかけるあまりに
目の前のトリガーを使用することに捕われて
その使いどころを間違ってしまう人が多いです。

心理トリガーは単なる道具です、そのトリガーよりも
その使いどころや順番が大切なのです。

例えるなら、傘と言う道具は雨が降っている時には便利ですが、
晴れている時にはただの荷物になってしまいます。

このように、心理トリガーも使いどころや、使うタイミングあるのです。

晴れの日に傘をさしても、別に被害を受けることはないですが、
使いどころを間違っている心理トリガーはそれだけで
売上を激減させてしまうので厄介なのです。

なぜ、このような間違いが生まれるのかと言うと本質を理解してないからです。

その結果、その背後に潜む、文化や状況などの背景を無視してしまうからです。

それに関連するのが次の間違いです。

■ 3つ目の間違い：日本人向けのコピーを分かってないから

海外マーケターを盲信する..

敗戦で叩き込まれた白人至上主義？

今、日本で流行っているコピーライティングはそのほとんどがアメリカで生まれているものです。

日本人と欧米人ではそもそも根本的に在り方が違います。
言葉も違う、文化も違う、考え方も違う、、、
そんななか同じやり方を真似しても
上手くいかないのは当たり前です。

料理で考えると分かりやすいかもしれません。
同じ料理でも国が変われば全く味付けが違います。

全く同じ料理でも国によって好みが変わるので
根本は同じですがアレンジは国にあわせて
行わなければいけません。

それはコピーライティングにも同じことが言えます。

もちろん「人を動かす」という根本は同じですが、
そのまま西洋のものを日本に持ってきても
ダメなのです。

分かりやすい例として「言葉の違い」が挙げられます。
日本には漢字、ひらがな、カタカナが存在するだけでなく
文法も尊敬語、謙譲語、丁寧語など曖昧な言い回しや
ニュアンスがあるので英語とは全く異なります。

そもそも言葉の考え方がそもそも欧米とは全く違うのです。

実際、日本語を母国語とする人間の脳の構造は欧米人とは自然の音に対する反応が異なることがわかっています。

東洋の中でも朝鮮、韓国、インド、中国などと比べても違うようです。人という漢字は人と人が支え合っているという姿からできたものだということは有名ですが、英語の単語と作りも全く違うわけです。

だからこそ、このアメリカで100年以上研究された広告の原則を本質までさかのぼってテクニックに応用しないと上手く日本市場では適応できないと言う事が沢山あります。

つまり、本質を知りその原則を日本人向けにアレンジする必要があるのです。伝統と文化を超える根源的な人間心理の本質を知る必要があります。

日本人による、日本人向けの 陰と陽が融合されたコピーライティング

本来コピーライティングは難しいです。

コピーライティングは一言で言うと人間の深層心理を理解することです。

それを考えれば、何人もの心理学者が人生をかけて何十年もかけて分析したり、調査して調べているのです。人類が生まれて以来、宗教、心理学など様々な分野で人間の心に付いて研究されてきていますし、今でも研究され続けています。

その歴史の深さを考えれば「深層心理を理解する」という作業がそんなに簡単でないことは明白です。なので、本来なら時間がかかって当たり前ののですが…売れるコピーを書くための近道が、存在します。かの有名なニュートンは言いました。

“私が他の人より、遠くを見ることが可能だったのは、
私が巨人の肩に立ったからである”

ここで言う巨人とはレオナルドダビンチ、ガリレオガリレイなど
先人達の偉大な業績のことだそうです。

この原理を利用して、セールスライティングを
より速く、より確実に、より簡単に書くことができます。

アメリカ発のテンプレートを10年と言う歳月をかけ、
日本人向けにアレンジすることでイノベーション×改良を実現させました。
アメリカの得意なイノベーションと日本人の得意な改良を組み合わせた新しい技。

あなたはアメリカでの100年の歴史と日本で10年以上の実践改良を加えた、
日本人向けの融合された最新コピーライティングに興味があるでしょうか？

プラモデルセールスライティングは
100年の歴史で実証された、表面的なテンプレートとテクニックだけでなく
そのウラに隠されている本質を融合させた新しいバランスのとれた学習方法です。

マインドとテクニック、テンプレートと本質、西洋と東洋、科学とスピリチュアル
これら2つの相反する要素を同時に身につけ、
短期的に売上を上げながら、本質にジワジワ近づく…
売上をあげながら本質を究めて行く第3の学び方です。

そしてアメリカ式の科学的コピーライティングでも、
感覚的、情緒的なコピーライティングでもない…
全く新しいコピーライティングの型です。

このプラモデルセールスライティングはこんな人にお勧めします。

- 海外のコピーライティングに違和感を感じるけどどうしたらいいかわからない。
- 売れるコピーと言われても、何をどう書いたらいいかわからない

- 学ぶと言われても、何をどう勉強していけば良いのか分からない。
- 書くのに時間がかかってしまう。さらに素早くかけるようになりたい。
- 人の心を揺さぶる文章のアイデアなんて出ないと感じてしまう。
- 書き出しに苦労してしまう。何から書けば良いのか分からない。
- コピーライティングの善し悪しが分からない。
- コピーライティングを勉強してきたけど実践での使い方がわからない

もしこのうち、ひとつでも心当たりがあるのなら、
この全く新しい第3の学習法で身につける、
日本人向けのコピーライティングを試してみてください。

プラモデルセールスライティング実践講座

開発者

田窪洋士（たくぼ ひろし）



2016年4月 ダンケネディと共著発売
セールスライティングについて
その可能性を言及している

プロフィール

株式会社マネクル 代表取締役

型破りなネット起業家たちが作った IT 社長養成学校ドットコム 学長

1978年11月13日生まれ。愛媛県今治市出身。

高校卒業後、東証一部の営業会社に入社。

数多くのマーケティング書籍やセミナーにて独学で勉強し実践
その結果3年後には、全国でトップ3のトップセールスマンにランクイン。
営業成績が認められ24歳で所長に就任。

自身が身に付けたセールステクニックを、支店の営業マンでもマネができるように体系化し、
万年弱小店舗だった支店を全国147店舗中でノルマ達成率No.1を維持する常勝支店にすること
に成功。その後、インターネットマーケティング会社を設立。

営業マン時代に培ったセールステクニックやマーケティングを、
インターネットと掛け合わせ、数々の商品やサービスを大ヒットへと導く。

インターネットビジネスの肝が、コピーライティングであることにいち早く気づき、スタッ
フにそのエッセンスとテクニックを同時に教える指導法を施し、真に稼げるコピーライター
を育成することに成功している。

現在では、経営者や起業を目指す者向けにセールスライティングやネットマーケティングの
セミナーを開催し、多くの経営者が学び実践し売り上げを上げている。





■プラモデルセールスライティング実践講座とは？

このプラモデルセールスライティングはまるでプラモデルのようにパーツを組み合わせるだけで、売れるコピーを完成させることができます。

つまり、売れる公式、売れるテンプレート、そしてその使い方を短期間で学べる**実践的なプログラム**です。

しかも、それらテンプレートやテクニックなどの表面的なことだけでなく、そのウラに潜む深層心理の原則も網羅した、これまでにないプログラムになります。

インターネット上で売るための全てのレバレッジになる
セールスライティングをすぐに実践に使える形で教えてから
その後、より深い部分を伝えていくと言う第3の学習方法です。

公式を使って、心理トリガーをプラモデルのように組み立て、誰でも売れるホームページを作れるようにするだけでなく、その裏の仕組み、深層心理の構造についても深く言及した教材です。

テンプレートの使い方はもちろんのこと、なぜそのテンプレートが効果を発揮するのか、そしてそれをどう応用するのかをお伝えします。

オリジナルは必要ない！

多くの巨匠と言われる、マーケター、コピーライターが言っているように、マネして書くのが重要です。

オリジナリティーは最も危険な言葉と、
トップコピーライターのダンケネディーも言っています。
あなたが全くのゼロからコピーを学びながら書いては
1本のコピーが書き上がる前に、あなたの人生が終わってしまいます。

だからこそ、

「既に成果が出ているコピーを真似して下さい」

特に、初めのうちはとにかく真似ることから初めて下さい。
あなたがテンプレートを使うべき理由はこれだけではありません…
他にも、

テンプレートを使わないと行けない理由..

その理由は以下の通りです…

1. 一流マーケッターの脳を借りることができるから
2. より速く、書くことができるから
3. オリジナルよりも成約率が高いから
4. センスの壁を乗り越えることができるから
5. ビジネスを量産していくことができるから

素人が、ゼロから白紙で書く理由はないのです。

もちろん、テンプレートを使って練習すると言う段階を
乗り越えたら、本質から逆算し自分で新しいテクニックを
開発すると言う段階に行くこともあると思います。

が、初めはテンプレートを使って書くのが一番です。

実際に私自身、このテンプレートとその使い方だけで
数十億円を稼いできました。

この事実をあなたはどのように捉えるでしょうか？
しかし、残念なことに…

■テンプレートでも上手くいかない人がいる…

「でも、テンプレートを勉強したけど 上手く成果が出なかったですよ！」
と言う人もいます。

その理由は簡単です。
有名なテンプレートを型だけを教えて、
その使い方の詳細を教えない人が多いからです。

確かに、テンプレートは100年にも渡るテストを乗り越えた
強力な物なのでそれだけで効果があります。

しかし、

■大切なのは使い方、アレンジ力、応用力を支える原理原則

なのです。
なぜ、そのテンプレートが効果を発揮するのか
その意味が分からないと応用が利かなくなってしまいます。

プログラムの中でじっくりとお話しますが、
テンプレートよりも大切なことが存在します。

テンプレートの意味が分かると同時に
それ以外の背景を知らなければテンプレートだけでは
実際の現場では通用しないということもたくさんあります。

だからこそ、本質を理解することが大切なのです。

それがないと結局のところ…

同じことをやっているようで、全く別のことをやっている

そんな事態に陥ってしまうことも少なくありません。

多くの人がテンプレートを使って成果が出ないと

それをテンプレートのせいにしてしまいます。

しかし、同じテンプレートで成果を出す人がいる以上、
本当の理由は別の場所にあるのです。

多くの人は“その場所”に気づくことが出来ません。

だから、上手くいかないのです。

つまり、このプラモデルセールスライティングは
従来のコピーライティング教材の問題点を解決し…

この本質とテクニック、テンプレートと原理原則の両方を
バランスよく教えることでより素早く、より本格的に
コピーライティングをマスターできるのです。

それでは！

そんなプラモデルセールスライティング実践講座
の内容をご紹介します。

「プラモデルセールスライティング」の具体的な内容

プラモデルセールスライティングでは7つの章に分け、
以下のような内容を教えていきます。

例えば…

- ・ 110年以上研究を重ねられた最強のテンプレートの数々
- ・ 人の感情を掌握する秘密の方法
- ・ 理論よりも感情に訴えかける方が10倍売れる本当の理由

- ・ セールスレターフォーミュラ
- ・ 人の心を動かすために超えなければならない3つの壁
- ・ 魅力的なタイトルの定義とは
- ・ 痛みを避けるサイキックセールス
- ・ コピーライターが言葉の魔術師と呼ばれる
- ・ 累計100億円以上売れたテンプレート集（タイトル、オファー、LP）

これらの全てが詰め込まれた合計6時間を超える内容です。

この映像の数々があなたの売上の問題、集客の問題、リピート率の問題…それら全てを解決してくれるのです。

あなたの商品の魅力を余すことなく伝え、お客さまを教育してファンにしてくれる人心掌握術の数々。

すぐに使えるテンプレートと、その本質がセットになったすぐに応用できる実践的な内容になっています。

あなたはこのプログラムを手に入れて、
いったいどんな物を手に入れるつもりでしょうか？

集客の問題がなくなり、売上がどんどん上がるようになれば、
あなたはいったいどんなライフスタイルを歩むのでしょうか？

今、想像した人生は可能なのです。

このプラモデルセールスライティングで、インターネットを
あなたの専用の集客売上マシンに変換するためのカギ…

全てのレバレッジの支点「セールスライティング」を

手に入れて下さい。

それでは、さらに詳しい内容についてお話していくと…

なぜ、このスキルがあなたのビジネスを数倍に育てるのか？

コピーが最強のスキルと言われるその秘密を公開します..

苦勞してコピーライティングを書くのはもうやめにしよう

第1章-ようこそ！プラモデルセールスライティングへ…

あなたにとってこのスキルがどんな意味をもたらすのか？

そして、なぜあなたの抱えるほとんどの問題は

このコピーライティングで解決することが出来るのか？

その秘密と言葉の力について事細かに説明しています。

この章を見終わった瞬間、あなたはセールスライティングの
本当の力を確信し、その強力さに武者震いするかもしれません。

なぜ、その強力さを確認しておく必要があるのか？

その秘密に付いてもこの章で語られていますので、
必ず、この章は飛ばさずに全て見ておいてください。

そんな、重要なコピーの秘密、その内容の一部を公開すると…

○なぜ、まず始めにコピーを学ぶべきか？-この手紙でも触れていますが、まず最初にこのスキルを学ぶべきです..その具体的な理由について気づいてない人が多すぎます。この理由を知るだけで、**これに気づいてないライバルを密かに出し抜くことが可能**になります。

○特殊部隊の作り方-グリーンベレー、SAS など世界には様々な特殊部隊が存在します。なぜ、コピーがあなたの特殊部隊を作ることになるのか？その理由を詳しく説明しました。

○なぜ、言葉だけで劇的に収入が増えるのか？-多くの方は気づいていない、言葉の影響力

とその範囲..この範囲の力に気づいている人は極僅かです。その結果、**言葉を使いこなすことなく、大きな損失を被る**のです。あなたはこの影響力に気づくだけでなく、それを駆使して全てを手に入れて下さい。

○あなたの時給を 10 倍以上に跳ね上げる時間の使い方とは？

○最新のコピーライティング勉強法-コピーを学ぶ新しい方法を公開!!従来の 2 つの勉強方法とそれぞれのメリットとデメリットを公開します。そして、あなたはそのデメリットを全てなくし、メリットだけを残した**第 3 の学習方法でコピーを学習**して下さい。

○コピーライティングでやってはいけない事-アマチュアコピーライターが陥る勉強の罠、そしてその罠を乗り越える方法に付いて、ステップバイステップでお話しています。

○コピーライティングの種類-コピーライティングと言うと「売れる文書術」と思っている人が多いようですが、実はコピーライティングは文章と関係ありません。その真相の全てを躊躇しながらお話します。

○抵抗不可能な心理トリガーを使って売上を上げる方法-深層心理をくすぐり、決して抵抗できないインダイレクトな販売方法を公開します。遺伝子レベルで反応してしまう、**私たち人間の奇妙な癖とその本質をコピーに応用する方法..**

○20 年かかる技術をわずか 2 時間で手に入れる方法-20 年かかる技術を 2 時間で学ぶことが出来れば、19 年 364 日 22 時間の節約になるのです。これだけの時間があればいたい何が出来るとでしょうか?-**あなたの命を節約する最新学習テクニックを公開!**

○神様とコピーライティングの関係-なぜ、コピーライティングがあなたの問題のほとんどを解決することが可能なのか?あなたが今考えたその問題もこの言葉の力で解決する可能性は極めて高いと言えるでしょう-**意外すぎるコピー応用術!**

などなど、ここでは書ききれない秘密の数々を公開!

最もコアな部分を一番初めにお話しました。

私はこの一般には知られていないコピーの秘密を知ったからこそ年収 2 万円生活を脱出して、30 億円以上を稼ぐ Web マーケター

として活躍することができるようになりました。

なので、この秘密を知るだけであなたの人生が大きく変わるキッカケになる可能性が充分にあると思います。

お金に困らなくなる人生を手に入れた
キッカケとなったコアな教えです。

信じてもらえないと思いますが、私にとってはこの第1章だけでも数億円の価値があるといっても決して言い過ぎではありません。

なので、この章だけでもどんなに安く見積もっても100万円以上の価値があると思います。

そして、次に…

多くの人が勘違いしている説得のマインドセット..

あなたの商品を手にするたびに SEX と同じ快感を感じる..

購買心理の裏側に潜む“ある”脳内ホルモンを利用する方法

第2章—説得のマインドセット

脳内に潜むあるホルモンを利用して、お客さまに強い快感を与える説得と購買の心理学について説明します。

なぜ、私たちは買物をするのか？

その本質的な理由が分かれば、どんな商品でも販売することが可能になります。

この強制力が強い脳機能に基づいた心理学を利用するには、強い倫理観が求められます。

実際に悪用したらあなたが酷い目にあいますので、この方法は悪用しないと誓って下さい。

そんなお客の心を弄ぶことも可能になってしまう
購買心理額の詳しい内容のほんの一部を公開すると…

○2つの説得法-説得には2つの方法があります。ひとつはプレッシャーセールス、もうひとつは自己説得セールスです。自分自身で納得させて、あなたの商品を購入するのが正しい決断だと思込ませる技術を解説していきます。

○買物と性行為との奇妙な関係とは？-お客は買物が大好きです。その理由は脳内のあるホルモンと関連しています。SEX をする時と同じ種類のホルモンを分泌させ、お客さまに快感を与えながら商品売る方法について解説します！

○ダイエットとノウハウコレクターの共通点-いつまでたっても痩せないダイエットと、稼げないノウハウコレクターには共通点がありました。この共通点を理解して、なぜ人が物を買うのか？その真相を理解して下さい。

○商品売ってはいけない本当の理由-お客さんに商品売ろうとすればするほど、お客さまから嫌われます。あなたが**人気を保ちながらお金を受け取りたいのであれば、商品ではなくコレを売って下さい。**(ヒント：自分を売り込むではありません)

○人間と言う生き物のプログラムとは？-人間が遺伝子レベルで引き継いだ、プログラムを公開！人間の行動原理はこんなにもシンプルだった。そのシンプルな行動原理を商品に組み込んで**お客さまに安いと思わせる心理トリック**とは？

○苦痛を快楽に変化させる優しい方法-なぜ、人は買物に快感を見いだすのか？その秘密は脳の連想にあった！この原理を応用すれば、ムチで叩かれることですら**快感に感じさせる**ことが出来るのです。人間の勘違いを利用した爆発的に売上を上げる方法

○お客の気づいてない本能を刺激する方法-遺伝子に刻み込まれた本能を刺激して、お客の購買意欲を無限大にまで高める方法..妄想を膨らませることで、**この商品がお金よりも大切だと信じ込ませる心理学の仕組み**を詳しく解説

○**値段を2倍にしたら突然売れた事例**—ある宝石店で実際にあった話です。**値段を倍にすることで売れなかった商品が売れるようになった不思議な事例とそのウラに潜む心理学の原則を公開！**

○**お金の正体**—なぜ、ただの紙切れで商品を購入できるのか？このトリックに気づくことであなたは**お金から自由になることが出来る**のです..お金の正体を見極めて、お金を自由にコントロールする土台を手に入れて下さい。

○**言葉の力を発揮させる方法**—セールスライティングがなぜ最強のスキルなのか？その意外すぎる応用事例を詳しく説明。このスキルさえ身につけば**問題の7割が解決するその理由**がはっきりと分かるようになります。 **あなたの問題を打ち消す言葉の力**とは？

などなど、ここには書ききれない数多くの秘密を公開しています。

私たちの成果を決めるのはこのマインドセットです。

なぜなら、私たちの行動を決めるのは、私たちの考え方だからです。

逆に言えば、あなたの今の結果を作っているのは今のあなたのマインドセットです。

私たちの考え方には盲点があります。

この盲点を心理学用語でスコトーマといいますがこのスコトーマが私たちの可能性を制限するのです。

なので、この盲点を発見できれば次のレベルに進化し可能性を最大化していくことが出来るのです。

この章を参考にあなた自身の盲点を発見して下さい。

そうすることで、あなたの売上を止めている本当の原因を見つけ出し、結果を大きく飛躍させられるでしょう。

そんな、あなたのビジネスを飛躍させるこの章の内容は

私自身が18歳から実践してきた、セールスの本質の中でも特に重要な部分を濃縮した物になります。

私はセールスマンとして年収を1400万円稼いでいましたし、この説得の本質を部下に教えることで、販売店を常勝支店に育て上げることも出来ました。

それを考えると、このパートに100万円の投資をしても十分に元が取れる良い投資だと思います。

そうして、コアなマインドセットが固まったら次は実践編です。

次の章では多くの人が見落としているセールスライティング実践の肝、最大のミスについて公開されています。

売上が決まる瞬間..商品の売上を決める要因は何？

そのコアな要因をあなたの手でコントロールし

あなたの収入を自由自在に上下させる究極のテクニック

第3章-売上が決まる瞬間..

成果を出す人と、成果を出さない人の最大の違いはこの究極のテクニックです。

実は商品が売れるかどうかは売り出す前に決定しています。

その売上が決まる瞬間、そしてコピーライティング最大の肝について詳しく説明していきます。

億円を超えるコピーライターは必ずやっている究極のテクニック。

このテクニックを知るだけで、あなたの売上の桁が変わることも

十分に有り得るのです。(ヒント：お客が欲しくない商品は売れない)

そんな重要すぎる第3章の内容のほんの一部を公開すると…

○一流の詐欺師とマーケティングの奇妙な関係-あなたが商品を売りたいのなら、一流の詐欺師を観察して下さい。彼らの用いる騙しの手口とマーケティングの奇妙な関係を公開。これを知ることでもう二度と騙されません。

○97%の人が勘違いしているコピーライティング力とは?-ほとんどの人はコピーライティング力=文章力と思っています。しかし、これが間違いなのです。この勘違いを乗り越えることであなたの利益が何倍にも膨れ上がるでしょう。

○ダメなセールスマンが売れない理由は?-この理由を理解できなければ、あなたがビジネスで成功するのは運任せになってしまいます。なぜ、ダメなのか?その仕組みを知ることです。対処方法がみえてくるでしょう。

○格闘家に見るコピーライティングの本質とは?

○エセ占い師が用いる顧客心理を覗き込むテクニック-お客を巻き込んで未来を見通す占い師。なぜ彼らが信頼されるのか?その秘密を公開します。この手法は占い師だけでなく、成果を出している起業家は必ず意識しているところ

○なぜコピーライティングで何を書こうか考えてはいけないのか?-何を書くか考えている時点で、あなたはある間違いを犯しているのです。その間違いを修正して、商品の売上を3倍にする方法。(ヒント：考えるのではなく、並べるのです)

○一流刑事とコピーライターの意外な共通点-多くの人がコピーライターの仕事は書くことだと思っていますが、違います。コピーライターの仕事は現場に足を運ぶことなのです。足で稼ぐコピーの書き方をあなたにシェアします。

○わずか半年で、アメリカ No. 1 になった、ビール会社があります。その事例が私たちがいかに自分に付いて知らないかを教えてくれました。あなたの売上を上げる、正しい自己分析のやり方を伝授!

○バカな女子社員がリラックマの封筒で一流企業に手紙を送った話-そして、そこに隠れた

コピーライティングの成功事例とは？

○50%オフ2900円の間違い-ある美容院が使った、チラシのコピーです..**あなたはこの間違いが分かりますか？**

○魚になって荒稼ぎする方法-伝説の釣り人はなぜ大量の魚を釣れるのか？その秘密は「魚になること」あなたも、この原理を応用して、ビジネスで大量のキャッシュを掻き集める方法を公開します。(ヒント：私はセールスされるのが大好きなのです)

などなど、ここには書ききれない数々の秘密を公開！

この1時間を超える究極テクニックが今回の肝といっても過言ではありません。

正直言うと、**これが完璧にできればそれだけで売れます。**

そんな重要すぎるポジションを締めていると言うことは忘れないで欲しいのです。

そんなコピーライティングの肝です。

この内容はかなり躊躇しながらお話しています。

なぜなら、信じてもらえないでしょうが、この内容を完璧に実行すれば軽く億円を稼げるからです。

それを考えれば、このパートの内容だけでも100万円以上もらっても決して不公平ではないと思います。

そして、ここからが本番、コピーライティングの書くテクニックプラモデルの設計図とパーツについて説明した…

初心者が素早く効果の高いコピーを書く近道..

テンプレートと本質のバランスが保たれた プラモデルセールスライティングとは？

第4章-コピーのパーツと設計図..

コピーを書く時に重要なのは、お客さまの心の流れを知り伝えるべきメッセージを選んで、それを適切に伝えることです。

この章ではお客さまの購買における基本的な心理の流れに付いて100年以上の歴史に裏付けされたフレームワークを紹介します。

広告界の偉人、マックスウェル・サックハイムが提唱した顧客心理の3つの壁を始め、人が反応してしまう数々の心理トリガーについて詳しく説明していきます。

コピーを構成する3つのパーツの中でも、最も成果に大きな影響を及ぼす「ヘッドラインとキャッチコピー」についても、この章で詳しく説明していきます。

キャッチコピーと言っても、

「暮らしの参観日」「疲れた身体にAじゃないか」「一粒で二度美味しい」

みたいなキャッチコピーではありません。

あなたの売上を最大26倍にする可能性を秘めた
ダイレクトレスポンスマーケティング型のキャッチコピーです。

このあなたの売上に巨大な影響を及ぼす、本章の内容のほんの一部を紹介すると…

○コピーライティングの3つのパーツ-難しいと思われるコピーライティングですが、実はたった3つのパーツからでき上がっているのです。「読まない、信じない、行動しない」この3つの壁を意識的に排除して、**売上を上げる3つのパーツ**とは？

○魅力的なタイトルの定義とは？

○キャッチコピーに入れるべきトリガー・コピーの成否の 8 割を決めるキャッチコピー、この見出しに失敗すると、どんなに良い文章でも見向きもされません。お客さんの視線を釘付けにするキャッチコピーを**わずか 3 分で書き上げる特殊なテクニック**とは？

○売上を 2 6 倍にしたヘッドラインの特徴-一番始めに目に入る位置にこの要素を散りばめて置いて下さい。この要素がなければあなたのチラシはゴミ箱へ直行です。テストによって**実証されたヘッドラインに入れるべき要素の数々**…

○**3 秒ルール**-お客さまは広告を見て 3 秒以内に、その広告を読むべきか判断します。多くのコピーライターが無視しがちなヘッドライン以上に大切な**第一印象の法則**を詳しく解説..

○私がセールスマン時代に訪問数を変えずに 10 倍の効果をもたらした方法-信じられないと思いますが、**訪問の際この一言を付け加えるだけで、効果が 10 倍に跳ね上がりました。**その一言が生まれた一部始終を細かく解説..あなたも同じようにできます。

○ナンパテクニックを利用して売上を上げる方法

○カルト教団の用いる救済テクニック-なぜ人はカルト宗教に熱狂的になるのか？その理由を細かく解説しています。テレビ CM でも使われているこの手法は決して悪用しないようにしてください。

○**売上が決まる瞬間とは？**-実はコピーを書く前に、売上は決まっています。私はこのことに気がつくことが出来たから、10 年間この業界で生き残ることが出来たのです。**一発屋で終る人と、成果を出し続ける人の違いはこれ！**そんな重要な売上が決まる瞬間を教えます。

○**わずか 3 分**で USP をつくる方法-このオファーを組み入れて下さい。それだけですぐに USP を作ることが出来るのです。**強力なオファーテンプレートとその原理**をあなたにシェアします。

○AKB の選挙権の秘密-AKB 4 8 の選挙に参加するには CD を買って、投票権を得る必要があります。この投票権の原理を利用して、**あなたの売上を 3 0 % 引き上げるある戦略**を公開..

ここには書ききれない、数々の秘密を公開！

読まない、信じない、行動しないの3つの壁…

さらに売上に一番大きな影響を与えるこのヘッドラインの秘密、
たった三文字で売上を1.5倍にすることもある、重要な秘密です。

このプログラムで紹介される型をマスターすれば、
この最も売上に影響を及ぼすヘッドラインでの失敗確率が著しく低下します。

大ホームランを打てるわけではありませんが、
とにかくヒットをだすことができるのです。

100年以上の研究によって、解明されたヘッドラインの肝
そのテンプレートと型、さらにその仕組みを支える原則を紹介します。

このテンプレートを集めるために使って金額は
どんなに安く見ても1000万円を下ることはありません。

そう考えるとこの章だけでも100万円以上の価値があるのです。

そして、このヘッドラインのパワーをさらにレバレッジして
強力なファンを作りながら、売上を伸ばす次なる戦略がこちらになります。

インターネット時代の最新コピーライティング

猜疑心を乗り越える強い証拠を提示して人を動かす方法

第5章-最新：証拠マーケティング

その昔、広告とはとにかく大きさに言う事で反応が取れました。

その結果、広告の信頼性は徐々に減退していき、
今では大ききな広告、誇張された広告は通用しなくなっています。

インターネットの普及でその影響はさらに顕著になっています。

そんな現代の最新コピーライティングは
「証拠」を重視する時代になっています。

この証拠がコピーの信憑性を増して、そのパワーを
大きく増大させてくれるのです。

どんなに大きな約束、興味深い特徴の話をして
信じてもらえなければただの読み物として扱われます。

それは真実であると信じてもらえて
初めて行動してもらえるのです。

そんなあなたの売上を底上げする
証拠を使った新しいコピーをつくる方法。

多くの人が見逃しがちな「心理的な証拠」について
詳しく解説していきます。

コピーの信憑性を高める重要な内容について
ほんの一部を紹介すると…

○恋愛とマーケティングの共通点-恋愛において多くの男性が犯す間違い。ビジネスにおいて、この間違いさえ回避すれば売上は20%上昇します。恋愛とマーケティングの共通点を利用した販売戦略とは？

○問題提起の本当の役割とは？

○ゴキブリの法則-5cmの巨大なゴキブリを考えないで下さいと言われたら..何をイメージしますか？言葉の引き金を利用して、相手のイメージをコントロールするテクニック..このテクニックを如何にコピーに応用するのか？その詳細はプログラムの中で…

○お客さまが無意識に信じてしまうある重要人物とは？-お客さまが無意識的に重要だと認

識しているある人物が存在しています。この人物の発言に注意して下さい。そうするだけであなたの商品の信頼性が増加することになるのです。

○相手の心に忍び込む信頼関係の法則とは？-「ある」3つの言葉を言われるだけで人は信用すると心理学の実験で明らかにされました。相手の心に侵入し、あなたの言っていることを正しいと信じさせる3つの単語とは？

○相手を圧倒するぐらいに提示した方が良いある物質とは？

○自己紹介の法則-なぜ、自己紹介をするのか？その理由と、自己紹介に必ず入れなければならない心理トリガーを公開。このトリガーを忍び込ませるだけで売上が跳ね上がるのです。

○禁煙セラピーの事例-ある日、私の職場で禁煙セラピーが流行りました。なぜ、その本が流行ったのか？その裏側に潜む顧客心理を利用して販売につなげるテクニックを紹介。

○自信がない人がコピーでやるべきこと-文章力に自信がないのならとにかくこれをして下さい。この要素さえあれば、文章力は関係なくお客はあなたの商品を購入したくてたまらなくなります。

○アルバイトでも応用が可能な、お客様から信頼を得るテクニックとは？-この方法をスタッフに教え込んでおいて下さい。そうすることでお客さまはあなたの会社のファンになり、他のライバルを無視し始めるようになるでしょう。

○文章を書かずに商品売る方法-動画セールスをするなどということではありません。文章ではない、ある物で商品売る方法です。

他にもここでは書ききれない、数々の秘密を公開しています。

これら証拠をいかにたくさん集めるかで売上が決定されると言っても過言ではありません。

この証拠が用意できないと判断したならばコピーを書く前に商品を改良しましょう。

この証拠マーケティングをマスターすれば、

他と同じように見えるのになぜか売上が上がる
そんなコピーを書くことが出来るのです。

誰にもバレずに密かに売上を倍増し市場を独占して下さい。

そんな隠れた説得力のレバレッジを掛ける
この章で紹介される心理的な証拠の数々…

その価値はそれだけでも100万円以上の価値がある
と個人的には感じています。

この見えない証拠を駆使して説得力を増大させ、
信じてもらうことに成功したら最後はお客さまが
望む未来を手に入れられるようにリードするだけです。

つまり、次の章は…

漢（おとこ）らしいクロージング、お客の不安を取り除き 最後の一線を越えさせる、リーダーシップライティング

第6章—リーダーシップライティング：行動を導く言葉の力

お客さまは決して決断したくありません。

例え、商品を買えば自分の問題が解決するとしても
変化をするのは恐ろしいのです。

そんな、ビクビクしているお客さまの不安を取り除き
優しく力強く決断へと導く、究極のリーダーシップ。

お客さまに共感しながら、より良い未来へと導く技術を公開します。

そんな、人の動かすリーダーシップライティングのほんの一部を公開すると…

○コピーでは命令しても動かない-命令ではなく、これをするのです。そうすることで人は自分の意志で、自分を説得して動き始めます。相手の自尊心をくすぐり行動させる「ある」言葉の力学とは？

○お客さんが価格を安過ぎると感じる方法-お客さんが価格を見る時、心の中はこうなっているのです。価格を認識する原理を理解して、**あなたの商品が破格であると思わせる方法..**

○**お客さまが行動することが義務と感じ、進んで購入し始めるトリガーとは？**

○欲求を高める方法-お客の欲望を極限まで高めて、どんな値段であれ商品を手に入れたと思わせる**心理学を応用したギャップの法則**とは？

○ダメな営業マンがやりがちな値段交渉の順序-この順番で交渉をすると、必ず値切られるか買い叩かれます。**値段を言う最適なタイミングとその言い方を詳しく説明**します。

○希少性と同時に話さないといけない事-実はこの一言が抜けるだけで、お客さんは無意識にあなたの商品を買わなくなるのです。多くの人がついつい忘れるこの一言を追加して、売上を15%上昇させて下さい。

○不安を取り除く方法-商品を買うときの不安を取り除き、成約率を300%高める戦術とは？この戦術は効果的であるにもかかわらず、多くの人はやろうとしません。**不安を取り除くためにとれる戦術的な保証の数々...**

○夏休みの法則-なぜ、人は夏休みの宿題をギリギリにやるのか？**お客さまを行動させるデッドラインの法則**とは？

○最後の一言-**この一言を言わないだけで、売上は最低20%減少します**。私が営業部隊を率いていた頃に気がついた、ダメセールスマンの特徴。あなたはこの間違いだけは犯さないように気をつけて下さい。

○混乱の法則-お客さまが購入しない最後の理由。この理由を取り除くことが出来れば、それだけであなたの利益が向上するのです。**最後の最後にお客さまが購買を辞める心理**とは？

などなど、ここには書ききれない数々の秘密を公開しています。

読まない、信じない、行動しないの3つの壁を乗り越える
心理トリガーの全てを手に入れたあなたは、
すでにセールスライティングをマスターし始めています。

この基本のトリガーの全てをホームページ、セールスレター
メルマガ、Facebook、ブログなど全ての記事に紛れ込ませて下さい。

そうすることで、お客はあなたの記事に触れれば触れるほどに
あなたの商品の価値を感じ、それを知り、あなたのファンになっていきます。

その結果、あなたの売上げがとんでもないことになる
その可能性は決して否定できないのです。

多く人が良い記事を書いて、ファンを増やしています。

しかし、売上がつながらないのは
この最後のクロージングが出来ていないからなのです。

この漢らしいクロージングで、きちんとお客にお金を払うように
要求することで逆にお客さんがあなたのファンになってくれるのです。

その深い深層心理についてはプログラムのなかで発見できるでしょう。

このあなたがお客さまに与えた価値を、現金に変換する最後の一手。

この一手を怠ることで失うお金は数百万円ではきかないでしょう。

そう考えると、この章だけでも100万円以上の価値があると
いえるのではないのでしょうか？

ファンは多いけど、売上が上がらない残念な商品と
ファンも多くて、然も売上が上がる商品の唯一の違い…

この章でその違いを見つけ出して下さい。

そして、最後に…

カチっとはめ込むだけで素早く売れるコピーを書く これまでのすべてをどのように並べていけば良いのか？

第7章—完成：プラモデルセールスライティング！！

ここまでの全てのパーツをどうやって並べ、
キャッシュに換金するのか？

その具体的な並べ方を事細かに説明。

そして、なぜその順番でならべるのか？

その意味も詳しく説明しています。

なので、あなたはこの章で明かされるテンプレートと
原理原則をきちんと学ぶことで…

他の並べ方に応用することも出来るようになります。

しかし、初めはこの章で紹介されている
基本的な並べ方をマスターして下さい。

オリジナルの技を開発するのは基本をマスターしてからです。

人の心は繊細です。

ここで並べ方をホンの少し間違えるだけで、
お客さんの反応がほとんどゼロになってしまうことも少なくないのです。

私を見る限り、全てのトリガーを上手く使えているのに

この順番を間違えることで、売上を落としているページをたくさん見かけます。

あなたはこのようなミスをせずに、本来手に入れられる適正な利益を確保しておいて下さい。

そんな、最後のカギについて明かされたこの章の中身をほんの一部だけ紹介すると…

○白紙から書かない新しいコピーの書き方

○コピーライティングの正しい設計図とは？-コピーの基本構文とその原理原則を細かく説明、**ただ、テンプレートに当てはめるだけでなく応用が効くようになる**のです。ライバルとの差をつけるテンプレートの仕組みをわかりやすい言葉で詳しく解説！

○**お客さまの心をつかむ、サイキックセールスの秘密**-まるで超能力のようにお客の心理を誘導して購買に至らせる**秘密のテンプレートを公開！**

○良いコピーと、悪いコピーの判断基準は？-コレが分からなければ、いつまでたっても広告代理店に騙され続けます。**逆に言えば、この基準を知れば騙されることはなくなる**のです。あなたの広告費を節約する善し悪しの判断基準をシェア！

○セールスとコピーライティングの極意-この極意さえ分かれば、もうセールスを勉強する必要はありません。多くの人が考えもしない、セールスとコピーライティングの極意について詳しく説明！

○素早く売上を上げるテンプレートの使い方-一流のマーケターの頭脳を拝借して、あなたの売上を短期間で伸ばす方法。**素早く簡単に売上を上げるための基本事項**を公開します。

○広告を打つ最善のタイミングとは？-このタイミングで広告を打って下さい。多くの人はこのタイミングを知らないから、成果を出すことが出来ないのです。

○**コピーを書くのに最適な時間とは？**

○**ダメなセールスマンが売れない理由は？**-この理由を理解できなければ、あなたがビジネスで成功するのは運任せになってしまいます。**なぜ、ダメなのか？その仕組みを知ることで**

対処方法がみえてくるでしょう。

○あなたが全てを手にする方法—言葉の力をマスターして、自分、他人、社会をリードする方法.. 量子力学、心理学、洗脳手法などあらゆる学問を詰め込んだプラモデルセールスライティングの極意！

これまでにない第3の学習法

このプラモデルセールスライティングは例えるならば「専門学校」のような物です。

どう言うことか、詳しく説明すると…

これまでセールスライティングを学ぶには2つの方法がありました。

ひとつは本質から学びA級ライターを目指す大学院のような専門的な教え方。

そして、もうひとつはとにかくテクニックだけを教える料理教室のような教え方です。

大学院のように、本質から学んで習得する方法は、一流のセールスライターになるまでに時間がかかり過ぎます。

かといって、料理教室のようにレシピとやり方だけを教わってその本質について考えなければ、応用が利かずビジネスの現場では通用しなくなってしまうことも珍しくはありません。

それに対して、このプログラムは例えるならば、その間に行く「専門学校」のような物です。

実践的に使えるテクニックを教えると同時にそのテクニックがなぜ上手くいくのか、その本質も同時に教えます。

つまり、テンプレートの使い方だけでなく
その奥に潜む原理原則も同時にお伝えしますし、
それらがどのように関係しているのかも伝えていきます。

多くの人がコピーライティングを勉強しても
結果を出せないのは、この大学院のような教材のせいです。

そう言った教材で、本質を学び過ぎているからです。

本質を学んで成果を出すには時間がかかります。

それこそ、何年、何十年とかかります。

それだけの時間、勉強し続けることが出来る人は極稀です。

なので、上手く成果を出すことが出来ないのです。

逆に、コレまで上手くいったのに売上が伸びなくなっているのは、
テクニックだけを学んでいたからです。

テクニックは一過性の物です。

その本質を理解していなければ、時代の流れにあわせて
応用していく力が伸びないのです。

なので、私はその両方をバランスさせる第3の学習法を
確立しなければならぬと感じていました。

つまり、お料理教室ではレシピと、料理のやり方を教えてくれますが、
その奥に潜む深い背景までを教えてはくれません。

逆に、大学院では、なぜ人が美味しいと感じるのかを教えてくれますが
具体的なレシピについては「自分で答えを見つけろ！」と、教えてくれません。

それに対して、専門学校では、レシピとやり方に加えて

なぜその味になるのかと言う本質を程よく教えてくれます。

その結果、具体的にどうやって改善していくのかが分かるようになります。

だからこそ、実践的なプロになるには専門学校がもっともバランスが良いのです。

今回、このプラモデルセールスライティングでは素早く、セールス文章がかけるようになるためのテンプレートとその使い方はもちろんのこと、より専門的な深い内容もお教えします。

その結果、テンプレートを使うだけでなく、それを応用してライバルが出すことの出来ない結果を出すことも出来るようになります。

それでは少し長くなっていますのでまとめますと…

このプラモデルセールスライティング実践講座は100年以上の歴史に裏打ちされたテンプレートだけでなくその効果のウラに潜む原理原則を学ぶ事で、すぐに売上を上げると同時にいつまでも売上げられる力をつける講座です。

あなたのオンラインで発生するほとんどの問題…

集客の問題、売上の問題、成約率の問題。

これら全てを解決するだけでなく、ビジネスだけでなく様々な所で応用できる深層心理の基礎原則も一緒に学ぶことが出来る教材です。

Web上に特別に設置されている会員ページから見ることの出来る全7章、6時間以上の動画教材になっています。

もしあなたの集客の問題が解決し、かけた広告費を確実に利益に結びつけられるとしたら、それにはいったいどれくらいの価値があるのでしょうか？

ホームページを外注した時、そのホームページが売れるかどうか
適確に判断できれば、いったいいくらくらい節約できるでしょうか？

本当は必要なのにコレまでは無視されてきたお客さんに
リーチするだけの訴求力が手に入るのです。

その売れるはずだったのに無視されるだけでなく、
お客さまの問題も解決しない、その大きな機会損失が、
どのくらい節約できますか？

それを考えればこのプラモデルセールスライティングを学び、
あなたの商品を適切にアピールするための力は
最低でも100万円の価値があると思います。

これだけの価値があるこの実践講座は いったいいくらなら妥当なのでしょうか？

信じてもらえないでしょうが、私自身は先程説明したように
それぞれの章だけでもそれぞれ100万円以上の価値がある
と思っています。

私が年収2万円の状態から、億を稼げるようになったキッカケ、
このセールスライティングの重要性を含めた第一章だけでも
100万円以上の価値はあります。

なので、この内容だけで10万円貰っても
決して悪い投資ではないと思っています。

今後の勉強費用の全てにレバレッジをかけて節約してくれることを
考えると10万円でもかなり良い投資と言えるでしょう。

さらに、あなたが迷った時に頼りに出来るマインドセット

あなたの成果に直結する考え方も価値で判断すれば
100万円以上の価値があると個人的には思います。

これら数あるマインドセットの中でも
本当に大切な物だけに絞り込んだこの第2章。

何が重要で、何がそうでないかを見極めるのにかかった時間と
このマインドセットが生み出してきた億を超えるお金を考えると…

この章だけでもやはり10万円を請求しても、
フェアな投資だと思います。

これからインターネットビジネスで使用する広告費で
節約できる金額を考えれば、この金額でも良い投資です。

さらに、第3章の究極テクニック、稼げるセールライターと
稼げないセールライターの違いを決めるこのテクニックは
あなたに着実な利益をもたらしてくれることを考えれば、
その価値は最低100万円になります。

なので、この章だけで10万円をいただいても
決して悪い投資ではないと言いきれるでしょう。

そして第4章、第5章、第6章のそれぞれのパーツだけでなく
そのパーツに潜む裏の原則も含めた応用可能な内容です。

これらの内容だけで億単位の売上を上げてきたのです。

その価値を考えると、合計で
最低300万円以上の価値は確実にあると思います。

なので、この3つの章の内容にあなたが30万円を支払っても、
充分にもとが取れる悪くない投資になります。

なぜなら、このパーツを使ってあなたが稼げる金額は

最低でも数百万以上になると予想されるからです。

最後の第7章はお客様の心の流れ、パーツの組み方ですが、これに関してもこの順番を謝るとあなたの基に流れ込む利益が激減することから、その節約費を考えれば…

最低でも100万円の価値はあると言えるでしょう。つまり、この章だけでも10万円のフィーであっても十分に元が取れる計算になっています。

これらの金額を合計すると、このプラモデルセールスライティングは700万円相当の価値、販売価格は70万円といってもおかしくありません。

この技術で手に入る利益、全てのレバレッジになるこの効果を考えれば、あなたの夢が手に入る近道になるのですから、70万円でも良い投資だと思います。

あなたの利益が何倍にもなるのです。もうお金の心配がなくなるのです。それを考えれば、本当にお得な投資だと思います。

信じては貰えないかもしれませんが、実際に私自身がこのプログラムを作るために費やしてきた授業料はどんなに安く見積もっても1000万円を下回ることはありません。

溶かしてきた広告費、セミナーに参加するための費用、書籍の費用それをマスターするための実践、それにかかる労力、時間、ストレス。

それらの経験をすべて買うことが出来るのです。それを考えれば、70万円でも相当に得だということはこのプログラムを手に入ればすぐに分かることです。

このような勉強にお金を投資することで時間と労力をかなり節約することが出来るのですから…

この70万円と言う金額でも、あなたがこれから節約できる費用を考えれば、十分に「得」なのです。

しかし、このプログラムに参加しようと思っている人が私のように既にビジネスを持ち、自己投資に十分な資金を回せるだけの余裕がないかもしれません。

私も年収2万円の頃は一冊の本を買うのも躊躇していました。

実際にそれでかなりの時間を浪費していたこともあります。

だからこそ、「今」お金がなくて困っている人の気持ちは分かりますし、なによりもより多くの人にこのプログラムに参加して欲しいと願っています。

なぜなら、私はこのマネクルの事業を通して、真のマーケター、真の起業家、真のリーダーを増やしていきたいと願っているからです。

今、世の中にはインターネットを使いこなし、本当に結果の出せる真のマーケターが足りません。

そのせいで、せっかく良い才能、良い商品をもっているのに埋もれてしまっている人、お金に困っている人がたくさんいます。

そんな人達を救い出すするには、私たちだけでは足りません。

だからこそ、頑張れる人にはチャンスを与えたいし、とにかく、一度試して欲しいと言う思いから…

今回だけの特別価格を用意しました。

本来なら70万円でも良い投資なのですが…

今回に限り、70万円でも、50万円でも、25万円でも、10万円でも、

5万でもなく 29,800 円で提供することに決定しました。
桁は間違っていない。2万9千800円です。

70万円以上の価値をこの値段で提供するなんて 頭がおかしいと思われるでしょうか？

これなら、初めの第一歩として頑張れば誰にでも
手に入る値段なのだと思います。

しかも、どうしても今手元にお金がないという人には、
24回払いの分割にも対応しています。

分割払いを活用すれば 29,800 円 ÷ 24 ですので、
月々1241 円程度の支払になります。

(カード会社それぞれで手数料が発生する場合があります)

これならば、ちょっと豪華な夕食を月に1回節約すれば
手に入る金額だと思います。

しかも、内容をきっちりとやればすぐに回収できる金額です。
これで高いと思うのならばもう参加しなくても良いと思います。

あなたの心の声に従って下さい。

しかし、もしかしたら…

「確かに、安いと思います。

しかし、本当に私に出来るのでしょうか？」

と、不安に感じている人がいるかもしれません。

そんな人にはお話しておかなければならないことがあります。

それが…

60日の安心返金保証について…

もし、講座の内容を实践されて「満足できなかった」という場合は、60日以内に私たちに連絡を下さい。

そうすればお預かりした現金をあなたに全てお返しします。

講座の内容に自信があるからこそ、
安心の全額返金保証をご用意しました。

万が一、講座の内容を实践されて役に立たなかったと思われたら、
ご迷惑をおかけしたお詫びに、受講費は全額返金させていただきます。
講座にご参加頂いたからには、必ず有益になることをお約束します。

ただし、私たちがお伝えする内容をしっかり学んでいただき、
ちゃんと実践してほしいという考えがあるため、講座でお送りする
課題をこなしていただいた上で内容に満足できない場合のみ、
全額受講費を返金させていただきます。

【返金の際に必要なもの】

- ・本講座にてメール内でお伝えする「実践ワーク」をご記入いただいたもの
- ・購入時のお名前/購入時のメールアドレス
- ・振込口座

【返金の手順について】

・本講座の決済完了より60日以内に、下記のメールアドレス宛に上記の「必要なもの」
をメールに添付の上、お送りください。

確認後10営業日以内にご指定の口座へ受講費をお振込みさせていただきます。

返金申請先メールアドレス henkin@sales-writing.jp

※60日を過ぎての対応はいたしませんので、ご了承ください。

まずは60日間試してみてください

なぜ、これだけの価値ある物が、この価格でしかも返金保証までついているのか？

その理由は簡単です。

まずひとつは商品に自信があるから。

内容を確認してもらえれば、すぐに価値を感じてもらえるだろうからです。

そして、もうひとつはよりたくさんの人にこのセールスライティングの技術を身につけて欲しいからです。

このオファーで私たちの決意は感じてもらえましたか？

繰り返しになりますが、世の中には優秀なマーケターが足りません。

なので、このプロジェクトを通して、経済的に自立できる優秀な人材を増やしていきたいと思っていますからです。

なので、リスクは全て私たちが背負うことにしました。

まずは、60日間、リスクフリーでこのプラモデルセールスライティングを試して欲しいと思うのです。

今、あなたの前に2つの道があります

ひとつは今まで通りの人生を歩んで行く道。

そしてもうひとつはこのプログラムに参加して新しい知識と力を手に入れる道です。

あなたはどちらの道を選ぶのでしょうか？

今のままの人生を送るのが正しい選択なのでしょうか？

何かを変えなければ何の変化も訪れません。

あなたは今のままの人生で本当に満足なのでしょうか？

このまま5年、10年と何も変わらない自分を想像して下さい。

あなたの望む未来がそこにあるのならば、それで良いと思います。

これ以上、無理強いすることはありません。

どちらの人生を選ぶべきかは、あなたが一番分かっているでしょうから…

自分の心の声に従って下さい。

逆にこのプログラムに参加して、今より速く、さらに深く
セールスライティングをマスターしている自分を想像して下さい。

お金の心配が今よりもなくなり、より自由を手に行っているでしょう。

さらに、自分のプライベートな時間を確保して
趣味や家族にも時間を使えるようになるでしょう。

毎日、最も価値の高い仕事をして、時間を節約できますし、
売上や利益も今の何倍にも膨れ上がっていくでしょう。

深い人間の心理を理解して、言葉の力で様々な物を
手に入れることが出来るようになっているのだと思います。

そんな強力な力を手に入れて5年、10年、
どんどん成長していく自分の姿を想像して下さい。

自分の才能を 100%発揮しながら、世界に貢献しているでしょう。

そんな、未来を手に入れるための分岐点は「今この瞬間」なのです。

….

私は、自分の才能に気づくことが出来ず
低い年収で辛い思いをしていた自分を思い出します。

その時、このプログラムで教えている原理原則と出会い
私は人生を好転させることが出来るようになりました。

このプログラムがあなたにとって同じようなキッカケになり
あなたの人生を変えてくれるだろうと信じています。

あなたがどんな未来を望むのか、それは私には分かりませんが
きっとそれを手に入れるのにこのプログラム役に立つと思います。

それでは、今すぐ下のボタンをクリックして、
プログラムに参加して下さい。

今すぐ購入する

追伸：

この手紙にも書いてあるように、セールスライティングは
インターネットビジネスの全ての肝になります。

この実践講座に参加することでその肝となる部分を
どうやって強力にしていくのかその全てが手に入ります。

多くの人はこのセールスライティングについて勘違いをしているので、利益を出すことができないのです。

その勘違いを放置しておく、とんでもない損害を生み出すことになります。

あなたはこれらの間違いを犯していませんか？

被害が拡大する前に、この手紙で書かれているセールスライティングの勘違いを確認しておいて下さい。

追伸 2 :

このテンプレートを使いパーツを組み合わせるだけで、素早く、良質なセールスレターを作り上げることが出来る、プラモデルセールスライティングが特別価格で手に入るのは「今」だけです。

なぜなら、このキャンペーンはテストキャンペーンだからです。

もし、この価格、このやり方で利益が出ないと判断すれば、このオファーが永遠になくなることも否定は出来ません。

なので、少しでも興味があるのなら、今すぐ参加して下さい。

追伸 3 :

想像して下さい。

この言葉で人を動かすセールスライティングの原理をマスターし、売上を自由にコントロールできたらどんな未来が待っていますか？

学習の4ステップに沿って、まずはテンプレートを使い

基本を身につけ、その後、深い原理を体得していくのです。

何が重要で、何が重要じゃないかも感覚で掴めてくるでしょう。

業者に外注しても、上がってきた原稿が使えるか使えないか
すぐに見破ることが出来るようになるのです。

24時間、365日休みなく働く優秀な営業マンを持つことの
利益を考えてみましょう。

ダメ営業マンが全ての見込客に対応するのと
並外れて優秀な営業マンが全ての見込客に対応するのと…

その差はどれくらいの金額になるのでしょうか？

そして、それが5年10年と長期間に及ぶのです。

これまで失ってきた利益を取り戻し
これから失うはずだったお金を節約できるのです。

そうして、手に入った利益と売上をつかって
あなたはどんな未来を作るのでしょうか？

しっかりと、仕組みを構築すればあなた自身が
営業をする時間も節約できます。

プライベートを確保して、趣味や家族に時間を使えます。

余った時間とお金をあなたはどのようなことに使うのでしょうか？

今まで行きたいと思っていた場所に行ってみる。
有名なレストランで美味しいステーキを食べる。
家族や子供と一緒に家族旅行に行ってみる。
これまでやりたいと思っていたことをやってみる。
さらにいろいろな情報を集めて勉強しても良いでしょう。

あなたがどんな風に使おうとそれは自由なのです。

あなた自身の欲望を満たして下さい。

そして、その後に周りの人にもその幸せを
分かち合ってください。

そうしていくことで、あなたもあなたの周りも元気になるでしょう。

そして、その輪が家族、地域、日本へと広がっていくのです。

あなたから始めて下さい。

まずは自分の欲望を満たして下さい。

そんな未来があなたに訪れることを私は信じています。

それでは、実践講座であなたに会えるのを楽しみにしています。

最後までお読みくださりありがとうございました。

[今すぐ購入する](#)