

## 【レター解説】NG事例

### 売れるレターと売れないレターの違いを理解する

#### 興味付け

- 一流情報起業家の秘密発見！
- ニッチ市場でバカ売れのテクニックはあきれるほど簡単なのですが
  - お客さんが欲しい未来ではない(訴求ポイントが的外れ)
  - 抽象的すぎて興味を惹かれない

#### 理想の未来

- ヒットする情報商材をすぐに作れます
  - 「手段」であって「理想の未来ではない」

#### 再現性

- あきれるほど簡単なのですが

#### 「情報商材の作り方講座」の重要性教育

- 在庫抱えなくていい
- 何十万、何百万も投資をしなくていい
- 利益率9割
- 簡単に商品を複製できる
- タイムリーで役に立つ情報なら人は買う
- 無料で手に入らない情報なら人は買う
  - 根拠不明。説得力ない。

#### 知識の重要性教育

該当なし

## 恐怖

- 失敗して悔しい思いをすることもあるでしょう。実に痛い失敗です。

## 二項対立

該当なし

### <このセールスレターの問題点>

- お客様のニーズを無視して書いている。お客様の悩み、欲求を知らないの  
で、的外れな訴求になっている。
- 抽象的すぎる内容は刺さらない→具体例、具体的な文章、メリット
- 主張に根拠がない、不明
- 欲求喚起のために必要な要素が入っていない