

セールスレター解説 (Writing LAB)

トップキャッチ

- コピーライティングで売上を上げたい人向け
- 興味付け+理想の未来:1億円を売上たコピーライティング施策
- 再現性:ライティングシート、横に置いて文章を書くだけ

興味付け

- 私は、1つの商品のみで、1億ほど売っております
- 私は、毎回同じコピーライティング、毎回同じような文章で物を販売しています
- 私が0から考えた文章ではなく、とあるシートを横に置き、それをチラチラ見ながら書いているに過ぎません。(写真)
- カンニングシートがあるから売れている
- このシートがなければ、私は何一つ物を売ることができません
- そのシートってどんなものか?コピーライティングだけで、いかにして収益を生み出しているか?これって興味あるでしょうか?
- 私のビジネスは、コピーライティングを投入し、どう変化したか?
- ブログを100記事書くよりも、たった1ページ記事を書き、それを使い回す方が、実は売上は大きくなったのです。労働時間で言えば、1/100ほどになりました。

- それまでは、月にせいぜい10万円～30万円だったのですが、コピーライティングをしっかりとマスターした上でビジネスに励めば、月に1000～2000万円ほどの売上が毎月作れるようになりました。
- 一発目で利益が出ないものには興味がありません。
- 300通以上のメルマガの中、良いライティングが2件しかない。
- まともなコピーを教えられる人間がいないので、売れるコピーと売れないコピーの違いを一目瞭然にするシートを提供します。

理想の未来

- 単価50～100万円程度の商品がコピーの力のみで、自動で売れています
- 売れるというのは事業にとって、一番利益に直結するところでもあり、売れると精神的な安定にも繋がります。しかも自動で売れるので、1日の時間を使いたい放題にできます。
- ライティングをしっかり学べば、初心者でも、1案件あたり3～5万円ほどの報酬をもらうことは容易に可能です。
- 「利益が出ない…」という問題で、悩んだことはぶっちゃけありません。
- 「物が売れない」がなくなる
- 毎月の収益が自動化され、わかりやすく資産が増えましたし、もはや売上に困ることは最近はめっきりなくなりました。
- 少なくとも、お金のために働くということはなくなります
- お金の不安がないので、さまざまな挑戦もしやすくなります
- そして挑戦数が上がれば、経験値もたまり、ビジネスがより楽しくなってくる。物を売ること自体がさらに楽しくなってくる。

➤ 3年修行したライターと同じレベルのライティングが明日から。

再現性

- 「ライティングシート」を机の横に置き、文章を書くだけ
- これができる理由は、第一にまず、人の心を理解でい、そこに対してコピーライティングという文章技術でものを自在に販売できるからです
- 人が商品を買うパターンには、ある一定の法則があります。その法則を知っていると、物を販売するのに、ネットでも店舗でも困ることがなくなります
- 私のクライアントも、0から年商数千万、数億の事業を作り出していますが、彼らにも同じシートを渡しているからこそ、同じように売上が立っています
- サボれるところはサボる
- 商品を作らなくても、コピーライティング単体で売上が立ちます
- 人の心を動かすには一定のパターン、やり方がありますから、その原則に従えば、一発目から利益が出ます。
- コピーライティングが難しいと思っている層は、「コピーは0から生み出すものだ」と勘違いをしています。コピーライティングは、0から作るものではなく、お手本を見ながら書くものです。
- カンニングシートを見ながら、売れるライティングを作る。これができれば、コピーライティングとしては合格なのです。
- はっきり言ってやっていることは本当に、ライティングシートを使って、文章を書くだけです。
- そのため、毎回同じライティングをしても、物が売れます。
- ライティングの手法をこれまで5年間、一度も変えたことはありません。

- あなたがやることはこのシート通りにコピーライティングを書くだけです。

ライティングの重要性教育(ライティングの欲求喚起)

- 私は、1つの商品のみで、1億ほど売っております
- コピーライティングに興味がないのであれば、あなたのビジネスは上手くいっていないはずで
- コピーライティングを重視している人は、結果が出ている
(具体例:通販業界。サプリメントは全く効かない。)
- 9割の通販会社は商品力ではなく、コピーの力だけで売っています
- コピーが重要という事実は、ネットにしっかり取り組んでいる経営者なら、全員が理解していることです
- コピーライティングを学ばずに、インターネットの事業で売上を立てようとしているなら、諦めた方がいいです(選択肢の削除)
- コピーライティングを学べば労働時間が1/100になる。
- まずは売り方をマスターしてください。そして売れるようになるためには、コピーライティングを学ぶといいです。
- ライティング単体で売上が立つ
- ライティングはストックされる
- 初心者が売上を作りやすい。ニーズがあるにも関わらず、提供できる人間がほとんどいないからです。

- 私の会社のスタッフの新人研修では、まずコピーライティングの勉強からさせます。なぜなら、コピーライティングで最低限のレベルに到達させないと、その後何をやらせても基本的に破綻するからです。
- 一方でライティングさえマスターさせておけば、商品を作る能力がなかろうと、コンセプトを作る能力がなかろうと、なんとかなります。
- 結局、全てのセールスはコピーライティングであるということです。コピーライティングさえ身につければ、WEBページで売るのはもちろん、セミナーにおいても自動で物を売ることが可能になります。

知識の重要性教育

- 売るためには「やり方」が存在します
- まずは売り方をマスターしてください。そして売れるようになるためには、コピーライティングを学ぶといいです。
- コピーライティングを学ぶと、ビジネスにおける9割の問題は消えます。
- これって要は、事業で売上をあげるために必要なことのすべてが、コピーライティングに詰まっているということです。

二項対立

- 理解していないのは、売上が立っていない経営者から、起業したて、もしくは今後起業予定の赤ちゃん起業家くらいです
- 一方で、売上が上がらない人ほどコピーライティングを学びません。
- 自分で商品を作って販売するのは限界がある(選択肢の削除)
- 売れないコピーライターほど、頭を悩ませながら、自分でオリジナル要素を足しまくった文章を作るのですが、結果は散々です。

- 1枚のWEBページを作るのに、1週間～1ヶ月ほどかけて構築する人も多いのですが、その結果全く売れていないので笑えません。私の場合は、ライティングシートを参考にさらっと1時間ほどで文章を書きます。それだけで、月1000万円です。
- 労力を犠牲にしても売上が立たない人間。微々たる労力で大きな売上を作り、時間を持て余す人間。ここを分けるのは当然、コピーライティングなのです。
- ライティング書籍を買って、億を超えたコピーライターを知りません。(選択肢の削除)

恐怖

- 逆に売れないことは死を意味します。
- そして、5年先、10年先も、「売上が上がらない」「集客ができない」「起業ができない」と言っています。
- 多くのネット起業家は的外れな試行錯誤をしている人が多く...
- いわゆるコピーライティング講座では、ウェイトの軽い(威力が弱い)コピーしか学べないので、ライティングを学んでも売れないという状態になるのです。(選択肢の削除、問題提起)
- なぜ物が売れないのか？どうすれば売れるのかが理解不能。これはビジネス上、一番の恐怖です。
- 物量をこなしても、コピーがなければ無駄

<覚えておいて欲しいポイント>

重要なことは繰り返す

- 毎回、同じような文章で売っているのです

- インターネットにおいて、コピーが全てであり、コピーが全ての売上の基盤であるという厳然たる事実は、変えようがありません
- 売上で悩んでいるのであれば、まずはコピーライティングから。これが原理原則です。

気付きを与える文章(相手が知らない情報を出す)→ライティングは研究発表の場。だから、とにかく実践すべし。新しい情報を出す。

- あなたの目的がプロのコピーライターになることではなく、売上を上げることなら
- コピーライティングに興味がないのであれば、あなたのビジネスは上手くいっていないはず
- ライティング単体で売上を立てる方法(企業のページを代わりに書いてあげる)
- ライティングの「ウェイト」の話
- みんな売れない商品売ろうとしすぎです