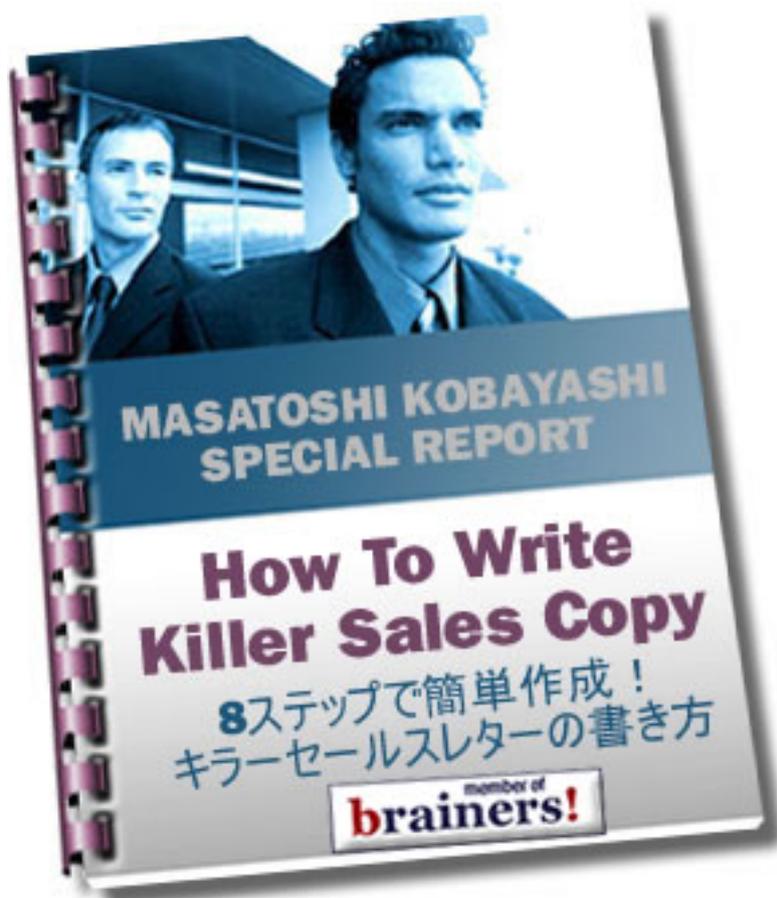


# How To Write A Killer Sales Copy

8ステップで簡単作成！キラースールスレターの書き方



by

Masatoshi Kobayashi



## **Attention! Here's Your FREE Give Away** **License Worth ¥9,800.**

あなたはこの特別レポートの 100%無料配布ライセンス（9,800 円相当）を所有しています。あなたはこの特別レポートをあなたのウェブサイトで無料配布したり、あなたの商品のボーナスとして無料で配布することができます。

**その他にも無料配布ライセンスのレポートやソフトは：**

<http://www.e-brainers.com/report/>

brainersまたは小林へのコンタクト：

<http://www.e-brainers.com/helpdesk/index.php>

Copyright 2005 © Masatoshi Kobayashi & brainers

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複製、読み上げての録音などいかなる形式をもってこのeBookの一部または全部を配布することは禁止します。このeBookのコンテンツの引用をご希望の場合は書面で著者に対して許諾を得てください。

### **免責事項／法律に関する告示：**

この書籍でテーマに取り上げられた情報は出版された日付の時点での著者の見解です。状況の変化に応じて著者はこのeBookで表示した見解とは異なる見解を新しい変化に応じて表現する権利を有します。このeBookのテーマとして取り上げた事項に関し、適切且つ信頼に足る情報を提供することを意図して作成されているがいかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイトパートナーは一切責任も負うものではない。また、法律、その他の分野に関する専門的なアドバイスを与える事を保証するものではない。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは、利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではない。このeBookの使用・適用によって生じた、いかなる結果に対する責任を負うものではない。もし、法律その他の分野で助けが必要な場合は、その分野の専門家からサービスの提供を受けることを強く要請します。

## 8 ステップで簡単作成！キラーセールスレターの書き方

女の子の愛を花束だけで勝ち得ようとしたら、あなたは胸が張り裂けそうな痛みを感じる結果に終わることでしょう。

同じように、商品の説明だけで顧客を勝ち取ろうとしたら、あなたはまったく収入を手にする目処が立たない状況に身を晒すこととなります。

痛みを伴う事実は：商品はそれ自体では決して売れません。それらはもっとヒューマンタッチで見込み客がその商品を購入しなくなってしまうよう説得する必要があります。残念ながら、オンラインビジネスにおいては見込み客を説得するのはオフラインに比較してはるかに難しいことです。オンライン取引に潜む匿名性により見込み客は苦勞して稼いだお金に簡単に別れを告げようとはしません。

それでは、インターネットマーケターはどのように彼の商品を販売しているのでしょうか？

これは特に秘密ではありません：この時代、セールスコピーがマスト（無くてはならないもの）になっています。それらは多くのウェブサイトのランディングページとしても利用されています。良質なセールスコピーの力を過小評価してはいけません。セールスコピーは購入を決めていない訪問者を見事に売上に転換してくれるのです。結局、セールスコピーは商品についてのより詳しい情報を得るために訪問者が読むものです。

セールスコピーの本質はとてもデリケートなものです。ひとつの言葉がお客様を得たり、失ったりします。これが、成功している多くのインターネットマーケターがキラーセールスコピーの製作に何千ドルも支払っている理由です。殆どの場合、彼等インターネットマーケターはゴーストライターを雇ってこのキラーセールスコピーを製作しています。ここで問題が発生します。あなたの商品についてあなた以上の詳しい人はいないということです。ですから、ゴーストライターが製作するキラーセールスコピーにはおのずと商品の情報があなたが書いた場合に比較して少なめになってしまいます。

どうすればいいと思います？

あなたがあなた自身のセールスコピーを書くことが出来るんです！ハイ！本当に出来るんです！

これからあなたのウェブサイトのコンバージョンレートを引き上げる超効果的なセールスコピーを製作するステップバイステップの手順をお話します。

**ステップ 1:** **注目を勝ち取るヘッドライン**を書いてください。これは重要なので心に留めておいてください—ヘッドラインは3つのパーツから構成されています。

- A. メインヘッドラインの設置。
- B. あなたのメインヘッドラインはあなたのそのウェブサイトで使われている最大のフォントサイズを指定してください。そして、より印象を強くする為に異なる色にしたり太字にしたりすることが好ましいです。
- C. あなたのメインヘッドラインを練り上げる。

**ステップ 2:** あなたの読者が関連性を認識できる**導入部分**を書いてください。あなたは誰もが知っているような問題を取り上げてその問題を通じて読者とあなたの距離を縮めてください。

**ステップ 3:** 見込み客に**あなたが誰であるか**、そして、あなたのウェブサイトでのテーマに関連したあなたのエキスパートとしての成果をリストアップしてください。このことは、あなたの身元を明らかにしあなたの信用を増す手助けとなります。あなたの見込み客の多くがオンラインで買い物をする事に懸念を持っています。このようにすることにより、望まれない匿名性を取り払いあなたの信頼性を構築し、彼らの不安を払拭してあげます。

**ステップ 4:** **あなたの商品のオファーをする！** そうです!最初にではなく、このステップでやるんです。その理由は、インターネットユーザーは売り込みを嫌うからです。もし、あなたのヘッドラインが商品そのものだったら、訪問者達は即、他のサイトへ行ってしまい、二度とあなたのサイトに戻ってこないかもしれません。

**ステップ 5:** あなたの読者に**商品は効果がある**と確信させてください。これには2つの方法があります：

- A. 測定可能なあなたの商品を使った統計を提供してください。(可能な場合)

B. あなたの商品を実際に利用した人のお客様の声を提供してください。

**ステップ 6:** あなたの商品の**特徴**をリストアップする。ここで注意が必要です。なぞなぞのような専門用語の羅列は絶対に避けてください。あなたの商品の**特徴**を誰にでも解るように日常会話の口調で説明してください。

**ステップ 7:** あなたの読者になぜあなたの**商品を使うことにより彼らが得**をするかの理由を話してください。このステップは極めて重要です。なぜなら、このステップで見込み客の単なる興味を認知されたニーズへと転換するステップだからです。

**ステップ 8:** **あなたとの取引が地球上で最も最善**だということを読者に納得してもらおう。あなたのメインとなる商品に無料ボーナスをバンドルしたり、あなたのお客様に定期的に無料のレポートやソフトをプレゼントすることも有効です。

覚えておいてください！ :あなたのウェブサイトへのクリックを売り上げに転換させるのにセールスコピーは絶対に欠かせないコンポーネントです。ここで話した8つのステップを何度も読み返しあなたの腹に落としこんで実用すれば、あなたのウェブサイトのコンバージョンレートは劇的に上昇することでしょう。

ただ、どうしても、もっと簡単にプロ並のキラースールスコピーを製作できないかという声を聞きます。簡単にとはどこまで簡単かという質問を返したくなる衝動に駆られることもありますが、ソフトウェアが質問してきてそれにあなたが答えていくと最後にプロ並みの完璧なサイト構成でキラースールスコピーが出来上がるソフトウェアがあります。興味のある方はチェックすることもいいでしょう。

**Sales Page Builder:** <http://www.e-brainers.com/salespagebuilder/>

あなたの成功を確信します！



MASATOSHI KOBAYASHI

MASATOHI KOBAYASHI's Power Marketing Newsletter  
<http://www.e-brainers.com/newsletter/>