

当てはめて書くだけで成約率の高いレターが書ける！

【テンプレ型】

セールスレター準備

16項目チェックシート

「セールスレターなんて書くのむずかしいわ」と感じるかも知れませんが、じつは書くべき要素って決まっているんです。基本的には、以下のチェックシートに書いている16個の要素をうめればOK

ですから、セールスレターが書けたら、以下のチェックシートを使って漏れがないかチェックして下さい。

また、セールスレターを書いたことがないあなたは、16個ある要素をひとつ一つ書いてゆけば、基本的なセールスレターが書けるのでチャレンジして下さいね。

で、むずかしいからこそ、「ライティングのプロに頼む」という方法もあるんですが、まったく知識のない状態で、プロに頼んでも、そのセールスレターのクオリティ（できれば）が分かりません。

ですから、テキストで作られたレターに高額チャージ（10万円～50万円）されてしまう、というリスクがあるんです。

本当に無知とは恐ろしいことなんですよ。

たとえば、とある経営者さんから経営相談を受けた時に、じっさいにあったことなんです。その経営者さんは、ネット広告をうっているものの、知識がないので業者に丸投げしていたんです。

で、1リスト獲得単価が4万円（平均は3000円）もかかっていたんです。しかも、業者からレターの修正依頼やABテストなどの提案が一度もなかった、とのこと。悪徳業者に完全にぼったくられ完全にカモにされていたんです。

ぼく自身も無知によって数々の失敗をくりかえしてきました。たとえば、自社サイトを作ってもらうのに100万円以上の支払い。しかも運用費名目で月額1万円をチャージされ続けていました。

さらにSEOの知識もなかったので、まったく効果がなかったSEO対策にトータルで40万円くらい払ってましたので。

このように、無知とはとても恐ろしいのです。

ですから、もしセールスレターを外注する場合は、以下のチェックシートを参考にして仕上がってきたレターに漏れがないか確認して下さい。

それでは、あなたのビジネスが繁栄することを祈ってます。

*商品・サービスを売るときのセールスレターに入れる項目のチェックシート

セールスレターに必要な16個のパーツ		意識すべきこと
<input type="checkbox"/>	ターゲット	極限までしぼり込めているか？
<input type="checkbox"/>	ヘッダー	ベネフィットが明確に伝わっているか？
<input type="checkbox"/>	問題提起or先入観のあぶりだし	ペルソナが抱えている問題やまちがった価値観をズバツと言いつ当てているか？
<input type="checkbox"/>	共感	「うんうん、そうなんだよー」と共感してもらっているか？
<input type="checkbox"/>	先入観への反論	ペルソナに「え、そうなの？」と気づきを与えられているか？
<input type="checkbox"/>	プロフィール	「実績」「理念や想い」をストーリーで勝たれているか？
<input type="checkbox"/>	サービス	どのような商品なのか具体的に理解できるか？
<input type="checkbox"/>	ベネフィット	ペルソナが望んでいる未来までの道筋を明確にイメージさせることができているか？
<input type="checkbox"/>	ベネフィットの証拠 (お客様の声・数値化されたデータ)	なぜ、その未来へ行くことができるのか？という証拠を証明できているか？
<input type="checkbox"/>	権威性・信頼	ペルソナにこの人なら大丈夫だ。と感じてもらっているか？
<input type="checkbox"/>	希少性・限定	今、買わなければいけない理由を述べられているか？
<input type="checkbox"/>	特典	ペルソナに「うわー、これあったら便利だよなあ。しかも、こんなにもらってもいいの」と、感じさせることができているか？
<input type="checkbox"/>	保証	買わない理由を取っ払うことができているか？
<input type="checkbox"/>	価格	価値>価格と感ずる状態まで、説得できているか？
<input type="checkbox"/>	FAQ	ペルソナがいいそうな「できない言い訳」を先回りして、すべて消し去ることができているか？
<input type="checkbox"/>	追伸	ペルソナが感動するほど、アツク想いを伝えることができているか？