

販売型レターの構成

①キャッチコピー

【売れるキャッチコピーの要素】

有益性: ベネフィットがあるか?

信頼性: 権威があつたり信頼できるか

緊急性: 今すぐの理由(〇日までの限定募集など)

具体性: 数字や表現(実績の数字など)

独自性: 他との違い

話題性: 流行りの話題を絡めてるか?(ここは無視でもOK)

意外性(新規性): 驚きや新しさがあるか?

②約束

強い決意と期待感、本気度

約束として、あなたに結果を出させます

全力でサポートします

こんな世界まで導きます

だから最後まで読んでね

③ベネフィット

どんな効果があるのか、

どんなメリットがあるのか

どれくらいの期間でどんな結果がでるのか

私もこんな風になれるかもしれない! という期待感、わくわく

④お客様の声

でもほんとにできる？という不安を払拭

動画や写真を載せたい

推薦者の声を載せる

だからあなたもできるんだよということを感じてもらおう

⑤ベネフィットの念押し

お客様の声を聴いて、私もそうなるかも！と思ってるところでさらに念押し

あなたにでもできる、こんな理想の未来を実現できると伝える

⑥成功できる理由

成功できる理由

- ・今までにないノウハウ
- ・すでに成功している人がいる
- ・サポートが充実してる
- ・
- ・
- ・
- ・

7個ぐらい

差別化、強みを主張

だから成功できるんだよ

⑦商品説明

ノウハウを学べる商品について説明

どんな媒体か

結果が出るまでに必要な時間や労力

ノウハウを実践した後に待っている人生

詳細をすべて説明

どんな商品、スケジュール、時間など

学べること、手に入れられるものを Brett で書く

⑧特典

特典も説明

想像を上回る特典

限定性をつける

商材だけだと足りない部分はどこか？

さらに成功が加速しそうなことは何か？

⑨価格の説明

なぜその価格なのかという理由

⑩保証

返金保証や結果保証など

安心して参加できる理由

⑪限定性

〇〇な理由で、〇日まで(〇人まで)しか募集しません。

⑫申し込み

申し込みボタン

申し込みの手順は丁寧に説明する

再度痛みと恐怖、欲望や願望を思い出させる

申し込みより、参加するのほうがいい

⑬迷ってる人への選択肢

個別相談

⑭メッセージ

感動的に終わらせる

心からの感謝と決意

⑮追伸

①得られる結果、商品説明、購入方法

②特典、保証、限定性

教育型レターの構成

①キャッチコピー

【売れるキャッチコピーの要素】

有益性: ベネフィットがあるか？

信頼性: 権威があったり信頼できるか

緊急性: 今すぐの理由(○日までの限定募集など)

具体性: 数字や表現(実績の数字など)

独自性: 他との違い

話題性: 流行りの話題を絡めてるか？(ここは無視でもOK)

意外性(新規性): 驚きや新しさがあるか？

②問題提起

・見込み客がいま抱えてる悩みを列挙する

③共感&恐怖の煽り

・わたしもそうだったからその悩みはわかるよ

(セールスレターで大事なものは理解と共感。この人は私のことをわかってくれている！と思わせる)

・でも、このままだとこんなヤバい未来が待っている

④なぜ、あなたはいま理想の状態にないのか？

・理想の状態になれない理由

・その原因は何なのか？

・誰のせい(何のせい)でそうなってしまったのか

⑤でも今回のノウハウをやればこんな未来が待ってます

・このノウハウをやった人にどんな素敵な未来が待っているのか列挙する

⑥ストーリー

・販売者のストーリー

今は理想の状態だけど、昔はこうだった

色々やってみたけど失敗した

でもある日、このノウハウに出会った

実践してみたら自分がどんどん変わった

なぜ変わったのか分析してみたらパターンやテンプレートがあった
他の人にも教えたらその人も人生変わった
～お客様の声を挿入～
次はあなたの番です、このノウハウで変わってください

⑦商品説明

ノウハウを学べる商品について説明

⑧特典

特典も説明

⑨ベネフィットの再確認

・この講座に参加するとこんな未来が待っている

⑩価格の説明

⑪保証

返金保証や結果保証など

⑫限定性

〇〇な理由で、〇日まで(〇人まで)しか募集しません。

⑬申し込み

申し込みボタン

申し込みの手順は丁寧に説明する

⑭Q&A

見込み客が疑問を持ちそうなことをここで解決する

⑮追伸

背中の後押し

本心のメッセージを入れる