

第7章

セールス文の 書き方

有料部分を作成したら、今度は無料で読ませる部分を書いていきます。

その無料部分が「買いたい」と思わせるためのセールス文となります。

他の人の Brain や note 記事を見てもらえれば分かりますが、いきなり商品紹介に入っていません。

最初はアダアフィの素晴らしさやどれだけ稼げるのかなど、刺さる文章を読者に読ませて、そのまま購入ボタンをポチッと押してもらう流れを組んでいます。

→[サンプルセールス記事](#)

無料で読める部分がセールス文になります。

最終的に購入ボタンを押させるのが目的なので、うまいセールス文を書く人を真似ていくのがポイントになります。

Brain にいてビジネス系で発信している人気記事を読んでみてください。

→[Brain TOP](#)

記事を読んでいると内容が気になってきますよね？コンテンツの質に関係なく購入ボタンを押させるテクニックがこれです。

よって私の真似をするだけじゃなくて常に売れていそうな記事をリサーチして盗めるところを盗むことが大事になります。

なぜ内容が気になってしまったのか？なぜ買いたくなかったのか？

そこを自分なりに分析して要素をコンテンツに取り入れていくと、かなり強いセールス文になります。

Brain や Tips で上位を取っている人の無料部分をパクっていきましょう。

文章の丸パクリはトラブルの原因なので、必ず自分の言葉に起こしてください。

最初は何が刺さるのか分からなくても、いろんな人のセールス文見てみてください。見えそうな文章や共通の言い回しなどが見えてきますよ。

また実績画像があれば必ず載せるようにしましょう。

セールス文の型「5つの訴求」

リサーチしてイメージをつかんだら、実際にセールス文を書いてみましょう。

セールス文には「5つの訴求」をする型が存在します。

コンテンツの魅力を読者に訴える5つの項目のことです。

その「5つの訴求」が次のようになります。

ネガティブ訴求
ストーリーと実績
商品の魅力
保障と特典
追伸

これらを1つひとつ書いていくとセールス文が出来上がります。

それぞれ具体的に見ていきましょう。

①ネガティブ訴求

これは簡単に言うと「買わないとあなた損するよ？」という煽りです。

人は“得すること”よりも“損しないこと”を望む傾向にあります(損失回避の法則といえます)。

人間って1000円拾うことより1000円落とさないことの方が大事なんです。

それを狙ったセールス文がネガティブ訴求となります。

もちろん直接的に「コンテンツ買わないと損しますよ」なんてあからさま過ぎるので言いません。

どのように訴えかけるかというと、「**あなたがコンテンツを買わないとどうゆう悲惨な未来が待っているのか**」を箇条書きで書くだけでいいです。

これにはある程度時間をかけてください。

例:

挑戦できるときに挑戦して今を変えないと

- 上司に怒られる毎日
- プライベートで堂々と買い物ができない
- 定年しても老後の資金に悩まされる
- 精神的余裕がなくなり下手をすると鬱になる

このような未来が待ってるかもしれません。

といった感じで思いつくネガティブな未来をたくさん書いて伝えます。

まず思いつくだけネガティブな未来書いて、その中から良さそうなのを5個ほどチョイスすればOKです。

そして

「こうならないためにも本当に稼いでいける正しいビジネスを学んでください。」

のような言葉を添えて書けばネガティブ訴求が完了し次につながられます。

(↑この辺の言い回しはライティングがうまい人を真似てください)

②ストーリーと実績

自分の商品を買っている人は必ず自分のストーリーを語っています。

理由は簡単で、**物語は人が読みやすい**からです。

そもそもの話をしますが、読者はセールス文を上から下までまともに読まないです。読ませるテクニックの一つがこの「ストーリー」なんですね。

映画でもヒーローのお話しょくありますよね？

平凡に暮らす青年がとある事件に巻き込まれる。ピンチが訪れるが最終的には世界を救ってヒーローとなりハッピーエンド。

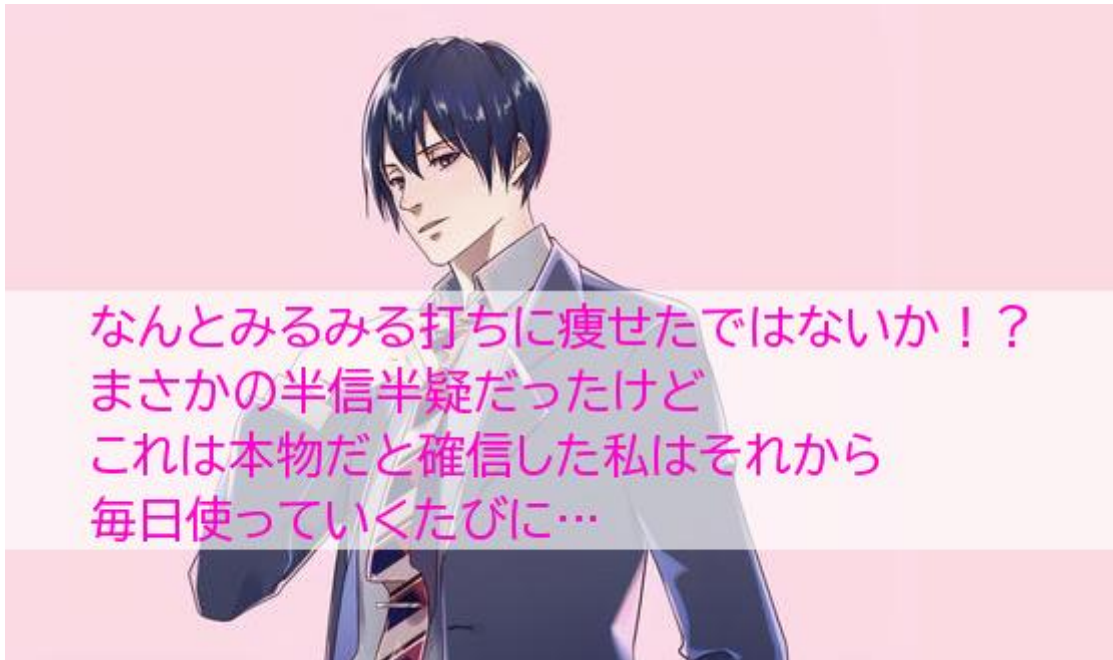
人はこの構成が大好きなんです。だから映画は面白いんです。

↓ youtube 広告でもこういうの見たことありませんか？

「私の名前は〇〇、30歳のしがない会社員。
デブで全然モテない…。」

そんな中動画を漁っていると
一つのダイエットサプリを発見した。
どうせ効果ないだろうと思いながらも
使ってみたら…。」





なんとみるみる打ちに痩せたではないか！？
まさかの半信半疑だったけど
これは本物だと確信した私はそれから
毎日使っていくたびに…

これは適当に作った文章と画像なので見た目は置いておいて、こんな風に自分の過去をストーリー風に語ると食いつきます。

文章ばかりだとかったるくなるので、所々画像も挿入しましょう

画像ではダイエットを例にしてますが、ここで語るのはもちろんアダアフィで人生が変わったお話です。

物語を書くのが苦手な人はとりあえず「私はしがないサラリーマン」とか「私はもともと体が弱くて」とか「私に」と自己紹介風に始めてください

そして自分がアダアフィを知る前から知った後でどう変わったかを思い出しながら書いていくとストーリーが自ずと書けます。

最終的には「アダアフィで成功した！」という流れになるのですが、ここでもし実績を作っている人なら**成功したくんだり**で**実績画像**を添えてください。

冒頭に実績画像を貼ってる場合でもダブっていいのでここでも使います。

具体的な数字がある方が人は信じやすいです。

また、ストーリーを語りだすときは自然に入り込めるように書くと読んでくれやすくなります。

例えばストーリー冒頭で「これから私の過去を話します」とか言うと切り替えが大きくて読まない可能性があります。

可能なら、「私は〇〇ヶ月で××万円稼ぐことに成功しました(画像)。なぜこんなに稼げたかという、実は元々サラリーマンだったんですけど…」

みたいに作りましょう。これなら自然とストーリーを読ませることが出来ます。

③商品の魅力

さて、ネガティブ訴求、実績画像、ストーリーをある程度読ませることができたら、次は商品の内容が気になるところです。

ここでアダアフィの魅力を伝えてください。箇条書きでも構いません。

「他の副業と比べて稼ぎやすい」

「参入者が少ない」

「スキマ時間にできる」

などなど色々ありますよね。

さらには

「スマホだけで～」

「1日15分の作業だけで～」

「ポストするだけで～」

のように「〇〇だけで」という言い回しをすると食いつきがいいです。

「一般アフィリエイトと比べて稼げる」など比較する場合は、実際の稼いだ金額や報酬のパーセンテージなど、どのくらい違うのか数字で示してあげるのも効果的です。

このようにしてアダアフィの魅力を一つひとつ伝えましょう。

また、ある程度魅力が書けたら価格についても触れてください。

例：

本当はこれだけ暴露している内容なので 3 万円で売ろうと思っていました。しかし、今回は特別に実績作りのため **3980 円** で販売します。かなりの破格なので、売上げが伸びる度に値上げしていきます。値下げは行いませんので、お求めの場合はお早めにお問い合わせ致します。

このように書いておくと「かなり安く売ってるんだ」と思うわけです。

相場なんて無いようなものですから、初心者にとってみれば 3980 円って安いのか高いのか分かりません。

なのである程度の高めの相場を書いておくことが大事です。

※注意

この値段設定はコンテンツの内容(質)によって左右するものです。あまりいい加減な値段を付けるのは避けましょう。

ポッタリ商法だと思われたらファンが逃げていき、下手したら返金やクレームに繋がります。

値段の付け方は、あなたが「この値段なら買っても損はしないだろう」という値段を考えてください。それが例えば 3980 円だったとしましょう。

そしたら、「高くてもギリギリこの値段でも許せる」という高めの値段を考えます。それが 3 万円だったとします。

その「3980 円(実際値)」と「3 万円(最高値)」を使って価格文章を書いていくわけです。

当然のことながら実際値が「1980 円」だと感じたら 1980 円になり、1 万円だと感じたら 1 万円になるわけです。

実際に Tips で X のアダアフィ法だけで 4 万円や 5 万円で売ってる人も存在しました。

(値段に見合っていない薄っぺらな内容の人も中にはいますが)

これが買う人にとって満足させられているかは分かりませんが、本当に満足させられる内容ならそのくらいの価格でも売れるんですね。

ただやはり最初のうちは信頼を獲得する段階なので、安めの値段を付けてファンを獲得していった方が無難です。ちなみに私は 2980 円で売りました。

高いお金をとっても結局は目先の儲けだけでビジネスが終了します。そういう人結構多くいます。

長期的に見てもまずは安い価格で売って、ファンを付けたら別のコンテンツを高く売っていくのが一般的なビジネスモデルです。

(ビジネスの世界ではこれを「安い商品→フロントエンド商品」「高い商品→バックエンド商品」と言われます)

自分のコンテンツの内容を振り返ってみて、お客さんを満足させられるような値段設定にしましょう。

思いつかない人は最初は 1980 円とか 2980 円とか、安い価格から売り始めて反応が良かったら徐々に値上げする方式を取るといいです。

④ 保障と特典

ネガティブ訴求→ストーリー→商品の魅力→価格の相場、と読者が読み進めていけば、大抵の場合はもう購入を考えます。

ですが、ここでさらに”保障と特典”でさらに背中を押していきます。

●保障

一番ベストなのは「返金保証」です。

「もし 1 円も稼げない場合は全額返金します」と書いておくことで、買う人はリスク軽減されます。

一応ですが 10 年後とかに返金申請されると困るため、「実践しない人がいるので保証受付は●●ヶ月間とします。なので必ず実践してください」

と書いておいてもいいです。

(数年後に返金申請してくる人は普通いませんが気になる場合はそうしましょう)

●特典

一番わかりやすい特典は「サポート付き」ですね。

やはりサポートが付いているコンテンツは売れやすいです。

それに加えて、第6章で語った特典の付け方も参考にして、3つくらい特典を付けましょう。

「豪華3大特典」とか「豪華5大特典」などにして豪華そうな画像を添えるといいです。

これだけでもサポートなしでも十分お得感があります。

⑤追伸

ここまで来たらもうほとんど終わりですが、最後に追伸を書いておきます。

追伸とは簡単に言うと、これまで語ってきたセールス文のまとめです。

追伸を書く理由はセールス文を読み飛ばした人のためです。

購入ボタン手前に“追伸”という形で重要なことを書いておくと、目に止まるので伝えることができます。

書いておくことは次の3つです。

① 保障について

② 特典について

③ 価格について

①と②については、どうゆう保証が付いているのか、どうゆう特典が付いているのか、を再度書けばいいです。

③については、「**〇部購入されるごとに××円値上げします**」と具体的な値上げについて書くといいです。

重要な部分は太字などで目立たせましょう。目に止まりやすくなります。

思い付きで書かないこと

セールス文を書く際は、必ず売上げの高い他人の記事を参考にしてください。

慣れてくると結構サクサク書けるようになりますが、初めてのうちは誰かのを真似た方が売上げが上がります。