

現金に直結する、  
セールスレターの書き方

上手に書けるようになると良いね



By Norio Shiina

えっ、現金に直結するの？

「ホントなの?!」

怪しいね。

私も、

「手紙なんかで、簡単に物が売れるわけなど無い」

そう思っていました。

でも、私がマーケティングを学んだ師匠達を見て確信したんです。

師匠達が**現金を稼ぐのに念入りに作るツール。**

**それは、間違いなくセールスレターなのです。**

だから、私もある時期からセールスレターを研究しました。

正直申し上げます。

セールスレター作りは、チラシやニュースレターを作るより、はるかに難しいです。

その代わりに、セールスレターが書けるようになると、マーケティングが更に面白くなります。

だって、本当に、面白いように現金に繋がっていくのですから・・・

今、思えば、上手にセールスレターが書けるようになるまで、時間とお金を随分費やしました。

セールスレターを上手に書くコツは、良いセールスレターを沢山見ることです。

今回、資料として提供しているセールスレターは、100点満点とは言えません。

しかし、初心者の方にとって、十分に参考になると思います。

全て、お見せします。

**見込み客リスト獲得率 27.6%**

**成約率 7.4%**

いかがですか？驚異の反応率でしょう。

ダイレクトメールの中に、このセールスレターを入れただけで1 / 5の確率で見込み客のリストが取れたんです。

しかも、7%を越える方が、すぐに成約してきたのです。

**セールスレターを成功させるポイントは、何と言ってもヘッドコピーです。**

**見出しです。**

**見出しの付け方次第で、勝負はほぼ決まりです。**

何度も言うけど、成功するセールスレターのヘッドコピーの書き方は、お客が得る事が出来るベネフィット（お客の利益）を分かりやすく書く事です。

そして、そのベネフィットとは、あなたがそのセールスレターでフロントエンド商品を売ののだとしても、それで得る事が出来るベネフィットを書くのではありません。

バックエンド商品をお客が手に入れた時に、得る事が出来るベネフィットを書くのです。

そうです。

お客が最終的に得られる価値を、簡潔に表現したのがヘッドコピーなのです。

次に、ヘッドコピーの役目です。

それは、次の1行を読ませる事です。

そんなの当たり前ですよ。

そして、その1行は、次の1行を読ませるためにあるのです。

常識的な事言っちゃいました。

次に本文の書き方なのですが、基本は会話調に書く事です。

そして、会話しているように書いているとね、無理な部分が出てくるのを感じるはず  
です。

例えば、「この表現の仕方だと、読者は 　な疑問を持つだろうな」という感じです。

**マーケティング情報センター**

Copyright 2004 Norio Shiina ALL rights rederved.

その時は、その疑問をそのままカギ括弧使って、セールスレターに書いちゃえばいいわけです。

「そうは言っても、　　だと感じてますよね」という具合に・・・

この様にセールスレターというのは、読者に疑わしいくらいのメリットを与えるように書き、それに対する疑問を解決するように展開していけばいいわけです。

簡単でしょう。

それと、セールスレター初心者の多くが失敗するのが、価格を書く場所です。結論から先に言うと価格を書く場所は、最後のほうです。

ヘッドコピー

本文（顧客のベネフィット）

読者の疑問点を予測して解決

、 の繰り返し

保証

商品説明

特典

価格

顧客メリットの整理

署名

追伸

セールスレターの基本的な構造は、上記の通りです。

チョット、書き過ぎちゃったかな？

ここまで書いちゃうと、コンサルタント不要に成っちゃうね。

ところで、セールスレターの長さなんだけど、ハッキリ言って長くても短くても良い。

馬鹿なコンサルタントがいて、安易に言うんだよね。

「セールスレターは長い方が良い」

根拠もないのにそういう事を平気で言うコンサルタントは、ホント上辺だけで中身が無いね。

マーケティング情報センター

Copyright 2004 Norio Shiina ALL rights rederved.

だって、セールスレターがなぜ長くなるかって、デタラメなコンサルタント連中は、全く知らないからね。

**セールスレターが長くなる理由は、丁寧に書くから。**

丁寧に商品価値を書くと、あっという間に10頁になってしまいます。  
でも、繰り返すけど、長ければ反応率が良ってもんじゃないんです。

最後に、追伸の事について触れておきましょう。  
追伸は、ヘッドコピーの次に大切だと言われています。

**追伸の役目は、最後の一押しです。**  
申込に繋げるために、背中を一押しするのです。

だから、限定、いわゆる希少性とか、その真実味を表現する場所として使っても良いでしょう。

さて、簡単にセールスレターの書き方に触れました。  
あなたに、少しでも現金に直結するセールスレターの書き方が伝わりましたか？

セールスレターが上手になるには、時間がかかります。  
でも、諦めないでください。  
必ず、上達しますから。

そして、**その知恵は、広告・メルマガ・ニュースレターづくりにも大いに役立ちます。**

緊急のご案内！ブローグの価格は、高すぎると感じているあなたへ

## 35万円のブローグを約半額で、 誰でも簡単に手に入る方法！！

ブローグの交換時期が来るたびに、

「もう3万回使っちゃったの？」

「また、35万円掛かるの」

と感じたことはありませんか。

一昔前であれば、エステに通ってくるお客も沢山いたので、ランニングコストをあまり気にしなかったかもしれません。

しかし、最近ではあなたも

「あーあ、客は減るばかり」

「昔と違って脱毛の単価も下がった」

「これからも、売上が下がるんだろうな」

と思い、出来る限りコストを削減しようと考えているのではないのでしょうか？

しかし、お客様に対するサービスの品質を落としてしまつては、悪い噂が広まり、お客は遠のいて行くばかりです。

そうです。

出来ることならお客様へのサービスも、従業員への還元も減らしたくはありません。

脱毛の市場価格は数年前の半分、4分の1と言うのに、

ブローグの価格は昔と変わらない35万円なんて…

そんな時、



エステティック用品アドバイザー

宮下 健二

いつも新しいことにチャレンジし、皆さんの知らないお役に立つ情報を発信して続けています。

同年会社設立

好きな言葉

実績

適当に

〈次のページに続きます〉 P1

### 日本美容消耗品流通センター

有限会社リンケージ エステティック事業部

Tel 0120-XXX-XXX Fax 0120-XXX-XXX

マーケティング情報センター

Copyright 2004 Norio Shiina ALL rights rederved.

「ブローグが安く交換できればな」  
「時価の半額近くで購入できたらいいな」  
と思ったことはありませんか？

実は、あの**35万円もするブローグを、約半額で手に入れる方法**があります。

**「え？ 本当にそんな方法があるの？」**

ウソだろ、とあなたは思っていることと思います。

それもそのはずです。

これまでは、メーカーの固いガードで、ブローグはまったく安売りがされておりました。  
安く買おうとすれば、仕方なく数台まとめ買いしないと安くならなかったのです。

ですから、あなたが「ブローグを安く買えるなんて信じられない」  
と思うことは、当たり前のことなのです。

実は私もそう思っていた一人でした。

私は自分の仕事の関係で、多くのエステサロンに出入りさせて頂いています。  
すると、皆さん同じ悩みをお持ちになっていることがわかりました。

それは、

**「エステライトのランニングコストが高い」**ということです。

最近では、エステライトのランニングコストが店の経営を  
圧迫し、ランニングコストの安い脱毛機に買い換えられる  
方もいらっしゃいます。

そして、このご時世です。



AestiLigh

〈次のページに続きます〉 P2

有限会社リンケージ エステティック事業部  
Tel 0120・XXX・XXX Fax 0120・XXX・XXX

マーケティング情報センター

Copyright 2004 Norio Shiina ALL rights rederved.

中には、サロン経営を、途中で断念される方もいらっしゃいます。  
そこで、私が気づいたことがあります。  
いろいろな事情で、3万回使われる前に使用されなくなったブローグが各地にあることが、分かったのです。

そうです。  
私は、必要としている方にブローグを安く提供するアイデアを考えついたのです。

最後まで使われなくなったブローグを、きれいに清掃し困っている方に安くお譲りしようと思  
い付いたのです。

あなたの「高すぎるブローグのランニングコスト」という、悩みを解決できる方法。  
それは、新品を安くお売りするのではなく、いろいろな事情で使われなくなったブローグを皆  
さんに提供するのです。

「一度、使っちゃった商品。それ、清潔なの？」

当社では、仕入れたブローグはすべてを点検し、・動作確認をしています。  
また、同時にアルコール消毒をしておりますので、清潔な消費としてご提供できます。

「ちゃんと使えるの？」

ご安心ください。  
特に動作確認にはエステライト本体を工場にて常時稼働させ動作確認しております。

「どのエステライトにも使えるの？」

はい、同じグリーン色のエステライトなら問題なく使用できます。  
今まで通り、メーカーの注意事項を守って接続していただければ大丈夫です。

〈次のページに続きます〉 P3

有限会社リンケージ エステティック事業部  
Tel 0120-XXX-XXX Fax 0120-XXX-XXX



「途中で止まったりしないの？」

もちろん、ご心配ありません。

当社の製品が、もし途中で止まってしまうようなことがあれば、**全品無償で交換**させていただきます。

さて、ではどのくらい割安でブローグをあなたに提供できるのでしょうか？

残りのショット数で、1台1台の状態や金額が違いますが、平成16年3月9日現在の当社にある在庫で次の通りです。

商品番号⑤	ショット数	『21』	¥218,000
商品番号⑥	ショット数	『78』	¥217,500
商品番号⑦	ショット数	『86』	¥217,500
商品番号⑧	ショット数	『3122』	¥195,000
商品番号⑨	ショット数	『14023』	¥113,000



(在庫は日々違いますのでこれらと同じ商品があるとは限りません)

このような通常より半値近い金額で商品を提供しているのです。

ですから、すぐに品切れになってしまう状況です。

もし、あなたに急にブローグが欲しいと言われても、ご希望の商品が提供できないのが実情なのです。

しかし、あなたが前もって希望の商品を私どもに伝えていただければ、優先して商品を提供することが出来ます。

事前登録していただければ、誰よりも先にご希望の商品を最優先して、あなたにお知らせすることができるのです。

そうです。

〈次のページに続きます〉 P4

有限会社リンケージ エステティック事業部  
Tel 0120-XXX-XXX Fax 0120-XXX-XXX

私が、この手紙を書いている目的は、あなたに最優先して安いブローグをお届けする  
事前登録の方法をご案内したかったのです。

お申し込みは、簡単です。  
もちろん無料です。

いますぐ、別紙の事前登録申請書に必要事項をご記入の上、FAXにてお送りください。  
送信料も無料です。

ただし、事前登録していただける方は全国で23店舗に限らせていただきます。

「たった23店舗だけ？」

はい、このような特別な事情の基でブローグを入手することは、多くは出来ないのです。  
また、せっかく事前登録していただいた方にご迷惑をお掛けしないためにも、確実に販売できる  
数量に限らせていただきました。

ですから、どなた様であっても申し込み順、先着23店舗様のお申し込みの受付とさせていただきます。

それでは、事前登録をお待ちしております。

エステティック用品・アドバイザー

宮下 健二

追伸

このご案内は、大手チェーン店を除き全国のエステライトをお使いのサロンさん121店舗(当社調べ)に送付させて頂きました。しかし、お話したように特別な事情の基で入手できるブローグは数が限られており、今回のご案内で、お申込の殺到が予想されます。

しかし、先着23店舗以外の方は不本意ながらお断りしなければならない事をお許してください。

また、ご登録いただいたお客様のまとめ買いや買い置きにはなるべく対応させていただきたいと考えておりますので是非ご相談ください。

〈次のページに続きます〉 P5

有限会社リンケージ エステティック事業部  
Tel 0120-XXX-XXX Fax 0120-XXX-XXX

マーケティング情報センター

Copyright 2004 Norio Shiina ALL rights rederved.