

# 扇動ライティングマニュアル



## はじめに

### 【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://get.adobe.com/jp/reader/>

### 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。  
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がございましたも、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）は主に、

### 集客⇒教育⇒販売

という工程で成り立っています。

なかでも「教育」の段階でどのようにして、読者から信用を得られるかで成約率が大きく変わってきます。

成約に関わってくる教育には、必要なものが3つあります。

- ・価値観の教育
- ・行動の教育
- ・投資の教育

この3つの教育をステップメールに組み合わせることで、絶大な効果を発揮するようになります。

## 読者の選択肢を狭めるライティング術

私たちは基本的に「選択」を繰り返しながら生活しています。

- ・朝食を食べるか？
- ・歯磨きをするか？
- ・通勤電車は何時のに乗るか？
- ・昼食は何を食べるか？
- ・欲しい物があったら買うか？

というように、私たちの行動は選択により決まっています。

しかし、最近ネットの普及から情報が溢れており、私たち選択する機会がさらに増えました。

人は選択肢が少ない方が、目的意識を持って物事に取り組み事ができます。

選択肢が多ければ、そのぶん目的を見失ってしまう可能性があります。

これは商品を購入するときのメカニズムも同様で、読者は多くの選択肢を与えられた状態で商品を購入するか決めるわけです。

その際に選択肢が多いと商品を購入することにも迷いが生じてしまうのです。

選択肢が多ければ「他にも良い商品があるかもしれない」と別の考えが生まれてしまい、せっかくのセールスが上手くいかなくなる場合があります。

ですので、商品を売るためには、

読者の選択を狭めて、その商品を買ってもらう

ことが非常に重要になります。

そして、私がこれから教えることは、読者の選択肢を極限まで狭めて商品の購入させるライティング術になります。

読者が商品を買わない理由は選択肢が多いからであり、その選択肢を1つずつ潰していくことで、セールスが成功する可能性が大きくなるわけです。

- ・ネットビジネスをするか？
- ・アフィリエイトをするか？
- ・あなたを信用するか？
- ・お金を投資するか？
- ・どの商品を買うか？
- ・誰から商品を買うか？

上記の6点が重要になります。

これらの選択肢がつぶしていくステップメールでのセールスをしかけていくことで、あなたの報酬は劇的にUPするでしょう。

それぐらい上記の6点はセールスをしかけていくうえで重要なのです。

あなたがおこなっていくことは、ブログとメルマガで読者を教育しつつ、6つの選択肢を

消していきことなのです。

そうすることで、最終的にはあなたから商品を買ってもらえるようになります。

上記の6点を意識しながら文章を書いてみてください。

## メルマガの本当の本当の意味を知りましょう

メルマガを使って情報発信をおこなっている方は多いですが、大多数の実践者はメルマガを有効が下手です。

メルマガは単純に売り込むだけの媒体だと思っている実践者が多いわけです。

メルマガは読者の価値観を教育するためのツールなんです。

もちろん、メルマガをネットビジネスに活かしていく以上、売り込むことも収益を得るために大切ですが、読者との関係構築が先にこなれば商品売ることは難しいのです。

ただし読者との関係構築ができていれば、商品はどんどん売れていきます。

ムリヤリ売り込むようなマネをしなくても、商品は売れていくわけです。

**メルマガは商品売り込むためのツールではなく、  
読者との関係を構築するためのツール。**

ということを忘れないでもらいたいと思います。

## 読者をあなたのファンにさせるライティングテクニックとは？

先ほど6つの選択肢を消すことで読者に商品を購入させることができると伝えましたが、ここでは読者をあなたのファンにさせるテクニックをお伝えします。

それは、**自己開示と自己犠牲になります。**

自己開示は自分を知ってもらうために自らの理念を読者に伝えることです。  
自己犠牲は自分も苦しんでいることを伝えることを言います。

簡単に説明すると、「自己」を読者に伝えることで強力なリアリティーを生み出し、読者からの信頼を得ていくことができるのです。

「信用の教育」と呼ばれるテクニックですが、人は全く見ず知らずの人から商品を勧められてもなかなか財布の紐は緩みませんが、信頼関係ができていれば、ためらわずに商品を買ってもらえるのです。

「あなたが紹介している商品なら買いたい」と盲目的に信頼してくれるのです。

自己開示であなたがどのような人なのかをきちんと伝え、あなたのビジネスの信念や理念について伝えることが重要です。

特にあなたはなぜ情報発信をしているかの理由を読者に伝えることが最も効果的です。

自己開示して、読者からの共感を得ることができれば、その読者をファンにさせることができます。

商品の成約率は大きく上がることでしょう。

## 読者の購入意欲を高める扇動テクニックとは？

商材などへの投資意識を高めていくためのテクニックになります。いわゆる「投資の教育」にあたります。

ビジネスはボランティアではありません。私は読者を稼がせたくて情報発信をおこなっていますが、私自身が稼ぎたいという気持ちは少なからずあります。

そして一緒に稼いで良き信頼関係を結びたいというのが私の理念でもあります。

ですので、私にも思惑がありますので、完全なるボランティアとはいえないでしょう。

ビジネスは利潤の追求なわけですので、商品を購入してもらわなければいけないわけです。

ですが、読者も簡単には商品を買ってはくれません。

無料の情報があればそちらに惹かれてしまうのはしょうがありません。

お金を払うより無料で得ることができるのなら、私もそちらへと惹かれてしまいます。

私のブログでも無料で公開している情報もありますが、それだけでは収入を得ることができませんから、読者が商材を購入してくれるように教育しているわけです。

投資の教育は、読者に財布の紐を緩めセールスを成功させるために重要なのです。

基本的に情報商材は安くても1万前後します。たいていが2，3万円です。

金額が安ければさほどテクニックを使わなくても売れていきますが、高額になればなるほど難しくなります。

安い商材でも読者を稼がせることができれば問題ないのですが、高い商材でないと稼ぐことができないのであれば、高額商材を勧めていかなければなりません。

そのためには戦略が必要です。

読者の投資意識を持たせるために最も簡単な方法は、

- ・あなたの理想の未来を叶えるためには現状のままではいけない

ということを指摘してあげることが重要なのです。

たいていの人はお金が好きでもっと稼ぎたいと思っています。

稼ぐためには、お金の投資が必要不可欠ということをきちんと伝えましょう。

例を挙げると、

- ・今と同じように働いていて自由を得ることができますか？
- ・経済的・時間的・精神的自由は今のままの生活で手に入りますか？

と投げかけるのです。

「できません」と返ってくるでしょう。

読者が現状では打破できないということを伝えつつ、それを打破する可能性を秘めているのが「アフィリエイト」であることを伝えるのです。

アフィリエイトは一度仕組みを作り上げることで、自動的に集客してくれて、ステップメールを活用すれば不労所得を得ることができます。

高額報酬の情報商材を1つ売れば1万以上の報酬を得ることができますので、1日に1個販売するだけでも月収30万円を稼ぐことができます。

それだけ稼げれば脱サラだってできるでしょう。

このような形でアフィリエイトの魅力を読者に伝えていくのです。

もっと細かく言うなら、「なぜアフィリエイトは魅力あるネットビジネスなのか？」と意識してください。

アフィリエイトの情報は無料でも得ることができますが、無料の情報で満足しても稼ぐことはできないと伝えることで、読者はあなたから商材を購入してもらえます。

無料情報で稼ごうという考えを、ステップメールの教育で消していくのです。

・無料の情報は正しい情報も間違った情報もあります。初心者が判断することは絶対にできない。

ということを伝えていくことで、有料の情報でないと稼ぐことは難しいという考えを植え付けることができます。

有料の情報が無料の情報と比べて、何が良いのかを具体的に開示していくことで、読者を教育していきましょう。

そうすることで、読者の投資意識を極限まで高めることができようになります。

## 読者が購入ボタンを押したくなる扇動テクニックとは？

これまでのことができれば高額な商材でも購入してもらうことは十分可能です。

読者の商材への購入意識は高まっていますし、あなたとの信頼関係も良好ですから、少し勧めるだけでも購入してもらえますでしょう。

しかし、稼げているアフィリエイトはここでもう一つのテクニックを使います。

それが、「**行動の教育**」になります。

読者の購入意識は高まっていますが、実際は「買おうか？」という選択肢が残っているのです。

あなたがすべきことは、

- ・あなたの行動は正しい。
- ・成功している人は行動力がある。

というように、行動する人は成功するという価値観を読者に与えるのです。

成功するためのメリットを伝えることで読者は行動することができますし、自分の行動は正しいのだと認識させることができ商品を購入してくれるわけです。

これまでの扇動ライティングの内容を、あなたのステップメールの中に組み込んでいくことで、商品の成約率は大きく上がることでしょう。

## 扇動ライティングの注意点

私が伝えた扇動ライティングは非常に強力なのですが、1つ注意点があります。

先ほど6つの選択肢をステップメール内で潰していくことが大切だと私は伝えました。

- ・ネットビジネスをするか？
- ・アフィリエイトをするか？
- ・あなたを信用するか？
- ・お金を投資するか？
- ・どの商品を買うか？
- ・誰から商品を買うか？

これらの選択肢を読者の意識から消していくための教育は、1通毎のメールにしてください。

メルマガの基本は「**1メール1メッセージです**」

ときどき、1つのメールのなかに2つ以上の教育を詰め込みすぎている方がいます。

それでは、読者の意識がごちゃごちゃになってしまいます。

あなたが言いたいことが読者に伝わらなくなりますので、扇動ライティングの威力を発揮することはできない危険性があります。

このことに注意してもらえれば、あなたのセールスは成功していくことでしょう。