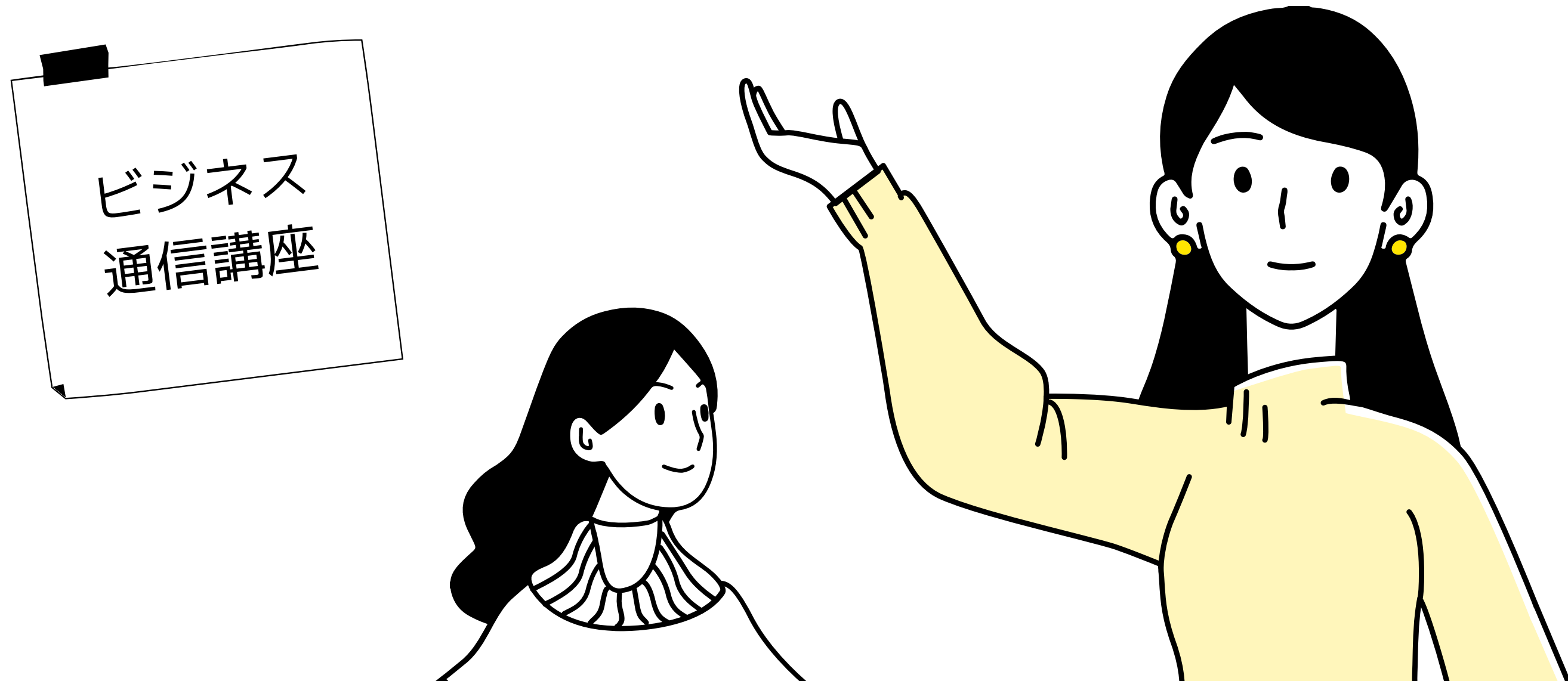
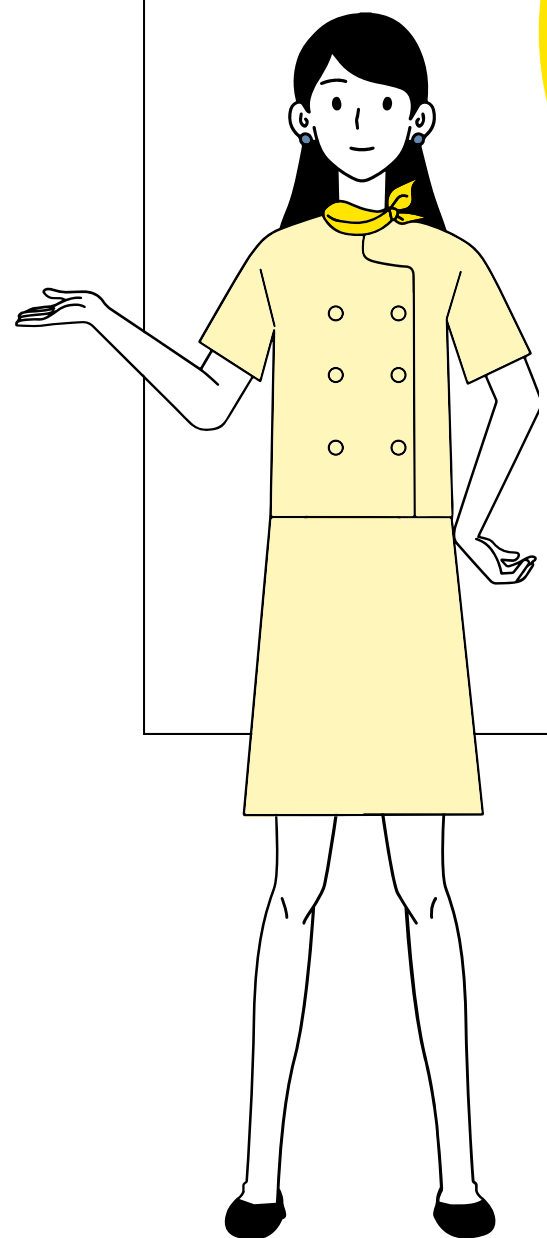


セールスレターをつくる  
セールスレターとは何か





いきなりですが  
ワークから  
はじめます

「セールス」や「セールスレター」の  
定義は人によって違います  
まずはそこから考えていきましょう

セールスとは何でしょう？  
良いセールスとは何なんでしょう？  
自分の言葉で言語化してみましょう

# セールスとは何か？



- 「セールス」 = 「売ること」 と考えることもできます
- その流れでいくと「良いセールス」 = 「売るのが上手」  
とか「言葉巧みに欲しくないモノも買っちゃった」とか  
「売り込んだりせずにお客様に必要なサービスだけ売れる」とか、そういうことになりますね
- ここで共通しているのは…
- 「セールス」 = 「上手にお客様にサービスを契約してもらう行為」…ということになります

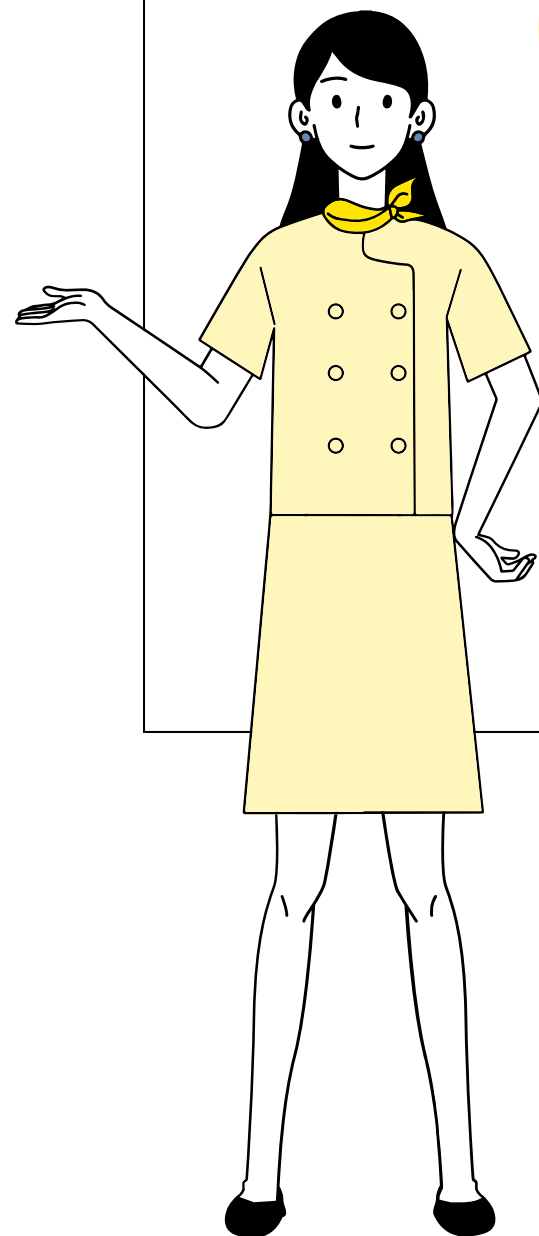
だけど！この考えだとセールスに苦手意識を持ちやすくなります  
この考え方から抜け出したほうが、セールスがうまくいきます

# じゃあ、セールスとは何か？



お客様があなたのサービスを  
契約すべきかを  
一緒に整理していく作業

こう定義していくと、セールスが怖くなくなります



もうひとつ  
ワークを行います

「セールス」  
= お客様があなたのサービスを契約すべきかを  
一緒に整理していく作業  
  
…と定義すると、どうなるでしょうか？

セールスレターとは何でしょう？  
良いセールスレターとは何なんでしょう？  
自分の言葉で言語化してみましょう

# 「セールス」 = 「売ること」の場合



- 「セールスレター」 = 「言葉巧みにお客様の気持ちを誘導して契約してもらうための文章」となって
- 「良いセールスレター」 = 「読んだ後、お客様が契約してくれる文章」とか「たくさんの方が契約してくれる文章」となるかもしれませんね

だけど！この考えだと

お客様の心を動かす刺激的な言葉のテクニックを駆使して…  
みたいな感じになってしまいます

# じゃあ、セールスレターとは何か？



「セールス」

= 「サービスを契約すべきか一緒に整理していく作業」の場合

お客様があなたのサービスを  
契約すべき理由が  
わかりやすく書かれている文章

……ということになります

# 伝え方は何でもいい！大事なのは中身だ！



- セールスレター＝ランディングページ（LP）なんて言われていますが、これでセールスしないといけないうわけではない
- 対面や、電話や、Zoomで口頭で伝えるもよし
- セールスレターを見せて伝えるもよし
- セールス方法は何でもいいけど…

セールスレターを良いものにつくり上げて  
あなた自身がきちんと理解しきっていれば  
どんな状況でもセールスできるようになります

これが  
セールスの元になります

お客様が  
あなたのサービスを  
契約すべき理由が  
わかりやすく  
書かれている文章を  
つくっていきましょう

これさえつくってしまえば  
どんな場面でも応用できます