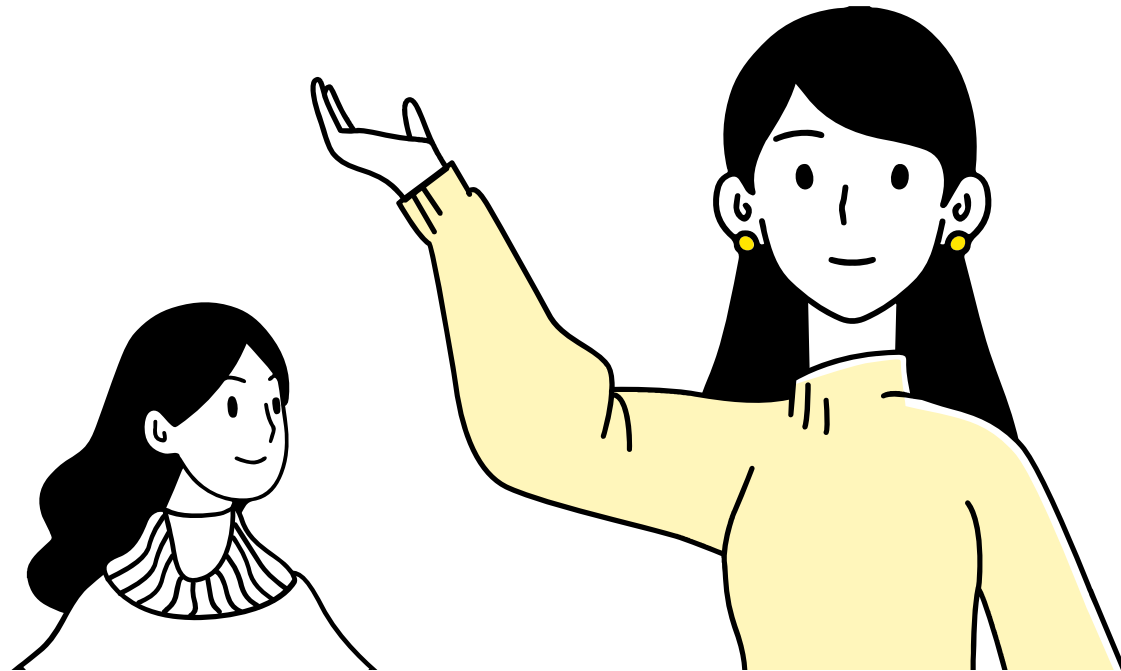
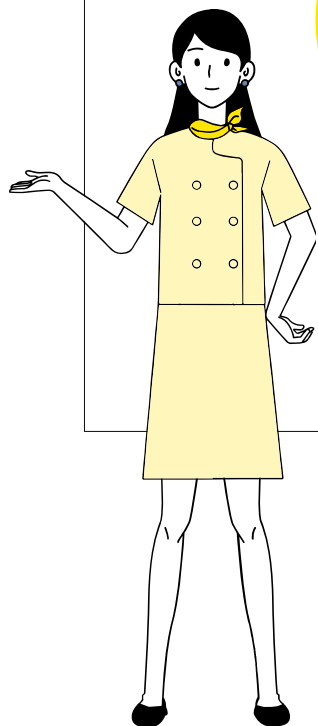


トノエル式

セールスレターをつくる セールスレターのつくりかた





セールスレターを
つくろう

「セールスレター」の作り方は
いろいろありますが
今回はひとつの方法をご紹介します

「セールスレター」
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

お客様があなたのサービスを契約すべき理由とは？



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

……では、お客様はなぜあなたのサービスを
「契約すべき」のでしょうか？

「この人は私のサービスを契約すべきだ！」と
主張できるときは、どんな時でしょうか？

お客様があなたのサービスを契約すべき理由とは？



- 自分でも素晴らしいと思える独自サービスをつくりだしたあなたなら、「契約したほうがいいよ」というのは簡単だと思います
- でも「契約すべきだ」「え?!なんで契約しないの」ということは難しいですね
- でも逆にここまで強い確信をもっておすすめできれば、契約してもらいやすくなりますよね

お客様があなたのサービスを契約すべき理由とは？



お客様が行っている
他の解決策よりも
優れているから

こう考えるとお客様のために
「私のサービスを契約すべき！」
となりますよね

セールスレターをつくる手順



- 1 お客様の願望・あわよくばの願望
- 2 お客様がそのためにどんな解決策を選んでいるのか
- 3 その解決策よりもあなたのサービスのほうがなぜすぐれているのか

「契約したほうがいいよ」までしか言えない人は 1 3 だけになっている
「契約すべき」のためには 2 が必要

つまり、飛ばしちゃちゃいけないのがこれ！



2 お客様がどんな解決策を選んでいるのか

ここをはっきりさせて、その解決策よりも
「私のサービスのほうが優れている！」と
具体的に説明ができれば、サービスは勝手に売れます

1 お客様の願望・あわよくばの願望



- すでにペルソナを設定したり、ペルソナに似た人と対話したりして、お客様の願望・あわよくばの願望が具体化している方はどんどん書き出していきましょう
- できるだけ具体的でリアルな言葉を使いましょう
- (悪い例) 幸せになりたいと思いませんか？
- お客様が普段から使っている言葉が◎
- (悪い例) 整理収納
- (良い例) 片付け、整理整頓
- モニターさんのアンケートやこれまでのメッセージのやり取りの中に「使える言葉」が見付かるかもしれません
- 今また、お客様と対話して言語化していくのもなお良し！

2 お客様がそのためにどんな解決策を選んでいるのか



- はっきり言います
- お客様がやっている「無駄な努力」「非効率な解決策」を書き出しましょう
- あなたのお客様はどんなことをしていますか？
- お金や時間や労力を使っていませんか
- 他のサービスを使っている
- 無駄な買い物をしている
- 疲れていたり、何かに注意を払い続けていたりして精神的なエネルギーを使っている…など
- これも、できるだけ具体的にリアルな、お客様が普段から使っている言葉で書き出してみましょう

よくある失敗！



- 「お客様がそのためにどんな解決策を選んでいるのか」を書き出せましたか？
- これ難しいんですよね……
- もしも「お客様は何も努力をしていなくて、あきらめて我慢している」という場合
- お客様にはたくさんの願望がある中で、あなたのサービスで解決する願望の優先順位が低いということ
- そういう人は、たくさんの願望の中で「片付け」に対する優先順位を上げてもらう必要があります

願望の優先順位を変えてもらうのは非効率



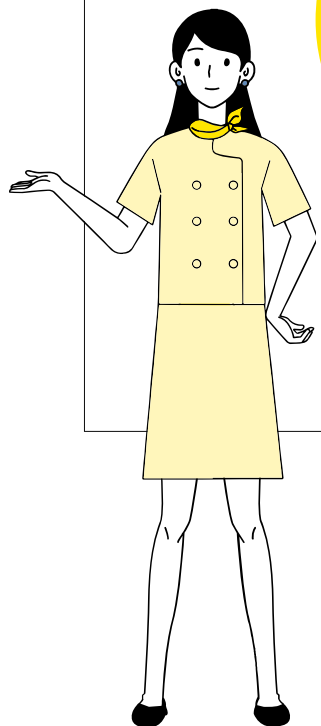
- 願望の優先順位を変えるのはとても大変なこと
- 私たちのような小商いをやっていく個人事業主にはハードルが高すぎる
- 優先順位が低い願望は課金できても少額
- あの手この手で売ったとしても、苦労します（断言）
- サービスを新しくつくるときに重要なのは、セールスに手間暇をかけないこと
- サービスを発表したときに「それがちょうど今必要だったの！なんでわかったの？いま契約します」という人に出会うこと
- すでに何らかの「コストを払って解決しようとしている人」をお客様にします

3 その解決策よりもあなたのサービスのほうがなぜすぐれているのか



- 最後に、あなたのサービスが優れている理由を明確にしていきます
- なぜ、お客様の努力は報われないのでしょうか？
- 何が間違っているのでしょうか？
- お客様の行っている解決策は、どこが効率が悪いのでしょうか？

いきなりきれいな言葉で言語化するのは難しいと思います
書き出すだけでなく誰かに聞いてもらったり、
説明しようとしてみたりしてブラッシュアップしていきましょう



では
サービスレターを
つくります

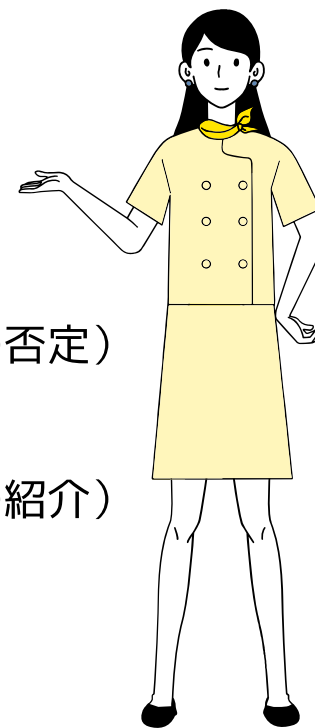
Excelのワークシートの
「サービス企画書」と
「サービスレター」のシートを
ご用意しています

ワークの書き込みに使っていただくのも◎
ご活用くださいね

文章に整理しましょう

- あなたは、こんなお部屋の状態を望んでいませんか？（願望）
- そのために、こんな努力をしていませんか？（間違った努力）
- でも実際には、こんな毎日を送っていませんか？（悲しい現実）
- だから、あなたに本当に必要なものは〇〇なんですよ（重要な真実）
- こんな思い込みをしていたんじゃないですか？でもそれは違います（思い込みの否定）

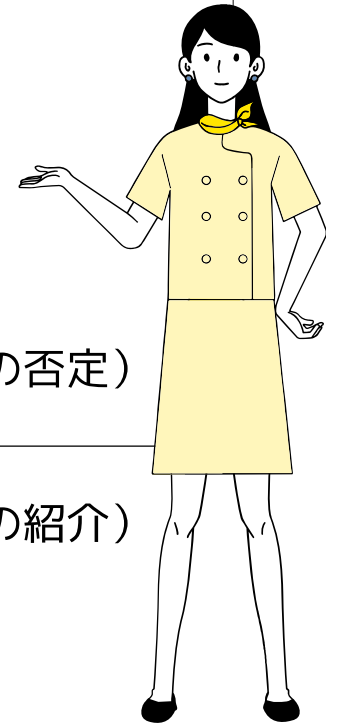
- 私のサービスでは、その本当に必要なものをあなたに提供できます（サービスの紹介）
- 願望が実現するとなれます（理想の未来）
- どのように提供するかというと……（サービスの説明）





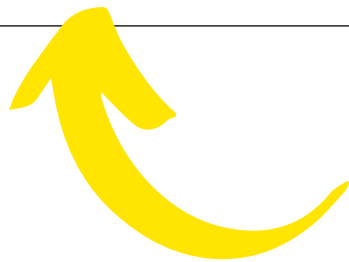
ここでほぼ決まります

- あなたは、こんなお部屋の状態を望んでいませんか？（願望）
 - そのために、こんな努力をしていませんか？（間違った努力）
 - でも実際には、こんな毎日を送っていませんか？（悲しい現実）
 - だから、あなたに本当に必要なものは〇〇なんですよ（重要な真実）
 - こんな思い込みをしていたんじゃないですか？でもそれは違います（思い込みの否定）
-
- 私のサービスでは、その本当に必要なものをあなたに提供できます（サービスの紹介）
 - 願望が実現するとなれます（理想の未来）
 - どのように提供するかというと……（サービスの説明）

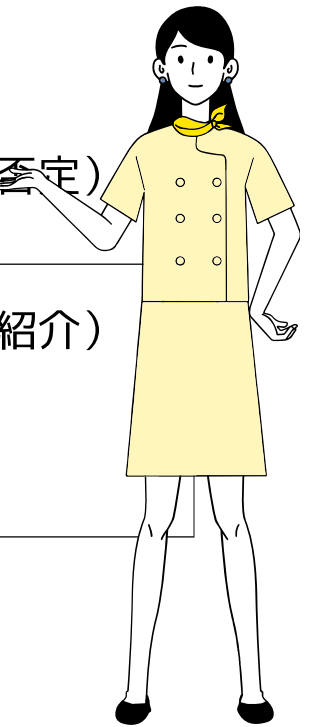


- あなたは、こんなお部屋の状態を望んでいませんか？（願望）
- そのために、こんな努力をしていませんか？（間違った努力）
- でも実際には、こんな毎日を送っていませんか？（悲しい現実）
- だから、あなたに本当に必要なものは〇〇なんですよ（重要な真実）
- こんな思い込みをしていたんじゃないですか？でもそれは違います（思い込みの否定）

- 私のサービスでは、その本当に必要なものをあなたに提供できます（サービスの紹介）
- 願望が実現するところなれます（理想の未来）
- どのように提供するかというと……（サービスの説明）



ここはいくらでも変えられる



つまり、医者の診断と処方箋みたいなもの

- あなたは、こんなお部屋の状態を望んでいませんか？（願望）
- そのために、こんな努力をしていませんか？（頑張った努力）
- でも実際には、こんな毎日を送っている
- だから、あなたに本当に必要なものは
- こんな思い込みをしていたんじゃないですか？でもそれは違います（思い込みの否定）



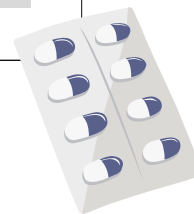
医者の診断

- 私のサービスでは、その本当に必要なものをあなたに提供できます（サービスの紹介）
- 願望が実現するとこうなれます（理想）
- どのように提供するかというと……（サービスの説明）



薬の処方箋

このあと買いに行くでしょ



とにかく言語化大事！

- ①願望
- ②無駄な努力
- ③もっといい解決策
(あなたのサービス)
この流れを覚えよう

ひとりでするのは難しいので
個別相談や勉強会で
やっていきましょう！