

著作権について

本書籍と表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本書籍の著作権は発行者にあります。

本書籍の使用に関しましては、下記の点にご注意ください。

使用許諾契約書

本契約は、本書籍を入手した個人・法人（以下、甲と称す）と発行者（以下、乙と称す）との間で合意した契約です。

本書籍を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的：

乙が著作権を有する本書籍に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項：

本書籍に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。

甲は本書籍から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。

特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。

甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ、本書籍に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償：

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第4条 契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第5条 責任の範囲：

本書籍の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

ABC基礎授業 補助教材

【他のマーケットがあなたに一切太刀打ちできなくなる圧倒的文章力】

Step3

テキストをご覧いただきありがとうございます。

本テキストはABC基礎授業で学んだことを実践する際に「**文章執筆**」で失敗し、挫折してしまわないようにするため補助教材として、**【他のマーケットがあなたに一切太刀打ちできなくなる圧倒的文章力】 Step3**をお伝えします。

Step2でステップメールの書き方の基本を身に付けたあなたに残されたものは、自分の言葉を使って「型」に沿って文章書くことだけです。

本テキストでは「**教育をするための6つの型**」と「**なぜその型に沿って書くのか？**」をお伝えしていきます。

■ 教育の型

- 1通目 [信頼の教育]
- 2通目 [目的の教育]
- 3通目 [問題点の教育]
- 4通目 [手段の教育①]
- 5通目 [手段の教育②]
- 6通目 [投資、行動の教育]

◆ 信頼の教育

ここではまず、見込み客に自分のことを知ってもらいます。
つまり、自己紹介です。

まず登録していただいたことへのお礼と、自分の名前を名乗るなど、
そのあとで自分のこれまでの体験などがあればそれらを書いていきます。

そのなかで自分のミッションや価値観をはっきり伝えましょう。

自分が相手のためにどれだけ誠心誠意尽くせるかを示せなければセールスはそこで終わりです。

たかが自己紹介、などと思わずに「ここにすべてが懸かっている」という気持ちでしっかり文章を練り
ましょう。

何事も「**掴み**」が大切です。

◆ 目的の教育

ここでは、価値観が伝わった読者に対して、
「読者と共に何を目指していくか」を考えていきます。

ここで読者とあなたで行動の目的が異なると、その後の「手段の教育」、「投資、行動の教育」に大きな悪影響をもたらします。

例えば、

あなたは「**稼いで自由になること**」を目的にしているのに対し、

読者は「**ネットビジネスで稼ぐこと**」を目的にしていた場合、

あなたは自由になるためにメルマガを推していますが、
読者は「**稼げればなんでもいい**」と思っているので、あなたがいくらメルマガを勧めようと無理にメルマガを選択する必要はないと思われてしまうということです。

なので、ここでしっかりと「目的」を共有させてください。

◆ 問題点の教育

【他のマーケターがあなたに一切太刀打ちできなくなる圧倒的文章力】Step3



価値観、目的の共有が完了し、ある程度見込み客と同調し始めた段階で、自分達の**敵**を作って、見込み客に認識させます。

具体的には「**見込み客の成功を邪魔する存在**」です。
これを明確にイメージさせることで、
「自分もこうなるかもしれない、、、！」と**危機感**を煽ります。

例えば、楽して自動で稼ぐネットビジネスであれば、
「ブログ、Youtubeなどの作業ベースのビジネスモデル」です。

これらを共通の敵とみなし、
「そんな風にはなりたくないよね?」、「そんな奴らは一掃しよう!」と煽りたてます。

ここでどれだけ敵を明確にイメージできる文章を書けるかが大きなポイントになってきます。
敵の存在が曖昧だと見込み客は危機感を感じてくれません。
できる限り敵にする存在を絞り、それを完璧にイメージさせられるようにしましょう。

理想はあなたのイメージと、読む人とのイメージの差が0の状態です。

敵の数は2個も3個も要りません。
1個に絞り、それだけを全力で敵対視しましょう。

◆ 手段の教育①、②

敵を示したら、今度はその敵を倒す方法、

「あなたが売る商品なら、そんな奴らは一掃できる」と、

自分の商品を救世主のような立ち位置で取り上げ、存在感を大きくアピールしましょう。

①、②、と書かれています、
2段階で書く場合は、①のメールでは具体的な内容は明かさず、②まで温存しておきましょう。

1通で完了させる場合は、そのメールに具体的な内容もすべて書いておきましょう(その場合、教育の型は5つになります)

2段階構成の場合は、1通目で少し概念的な話を(考え方)、2通目で具体的な手法を伝えましょう。

「例」

1通目、「作業ばかりの生活から脱出するためには「仕組み化」をしなければいけません」
2通目、「仕組み化」をするのに最も良い方法はメルマガです」

「例2」

1通目、「ダイエットで運動しまくっても痩せないのは肉体の休息と栄養が足りていないから」
2通目、「このエクストラスリーパーなら睡眠と栄養の補給を同時に行えます」
(これは本テキスト作成中に即興で書いた文章です。実際にダイエットに休息と栄養が必要かどうかは著者は把握していません。あくまでも一例です。)

◆ 投資、行動の教育

ここで最後にオファーを流します。

ここまでの教育で、価値観や目的を共有し、敵を知り、敵を倒す方法も教えてきました。

【他のマーケターがあなたに一切太刀打ちできなくなる圧倒的文章力】Step3

最後にもう一度それらを軽くおさらいし、見込み客が望む結果を出すための方法をあなただけが提供できるということを伝えましょう。

そのなかで、

「結果を変えるためには行動するしかない」ということを見込み客に伝えておきましょう。

ここまで伝えることができれば、あなたを信じ、自分の意志で商品を買ってくれるお客さんが必ず出てきてくれます。

以上が教育をするための6つの型でした。

■ 終わりに

最後までご覧いただきありがとうございました。

このテキストを通して、「メルマガって難しいんじゃないか？」っていう悩みが少しでも解決に進んでもらえたらとても嬉しいです。

教育は難しいように見えて、実際は本当に単純です。

自分を晒し、敵を作り出し、一緒に倒そう、という流れさえあれば、その流れに乗ってくれる人が必ず現れます。

あとはその人をどれだけ深くまで引き込めるかです。

コンテンツを作ってもいいです。

その人だけに対し、個別でメールを送ってもいいです。

ステップメールのシナリオをもっと作りこんでもいいです。

とにかくやれそうなことから始めてみてください。

そして、最後にもう一つ、大事なことをお伝えしておきます。

【他のマーケターがあなたに一切太刀打ちできなくなる圧倒的文章力】 Step3

今回、お伝えした内容は、あなたがこれまで引っ掛かった(かもしれない)悪質な案件、詐欺オファーを売っている人たちも同じように使っている方法です。

つまり、この方法を使えば人を騙し、金を巻き上げることも可能だということです。

ABC基礎授業を受けてくださっている方に限ってそんなことは100%ありえないと思いますが、くれぐれも間違った使い方はしないでください。

強力で便利な道具は、使い方ひとつで**多くの人を喜ばせることもできますし、逆に多くの人の人生をぶち壊せます。**

教育の型はとても便利で強力です。
だからこそ、正しい使い方**で多くの人を喜ばせる方向に使ってください。**

ここまでご覧いただきありがとうございました。

引き続きABC基礎授業でもよろしくお願ひします。

松葉