

になります。

●会話の言葉を「」で表現する

「かぎカッコ」で文章を表現すると、人の言葉になります。理論や仕組みを説明している文章よりも、このような人の言葉が書かれた「かぎカッコ」を中心に読む人がたくさんいます。そのため、セールスライターの中に「かぎカッコ」を散りばめながら使用することで、人の目を引きながら文章を読んでもらうことができます。アクセントが欲しいときに「かぎカッコ」を使ってみてください。

●不幸話は読んでもらえる

自分が辛かった経験、自分が惨めだった経験はできる限り書くようにしてください。たとえば、「昔は借金が100万円あってアルバイト生活をしていた」や「あなたと同じように、こんな悩みを持っていて苦しんでいた」などです。

昼ドラなどのドロドロした人間関係のドラマの人気がある理由は、人間は人の不幸を見ることが好きだからです。

こんな不幸な経験をしている人がいるなら自分は良いほうかな、と前向きな気持ちになれる人もいます。自分の不幸な経験や苦労話は出来る限り書くようにしてください。

● 悩みに対して解決方法を知っていることを伝える

自分の不幸な経験だけを書いているだけでは、ただの愚痴になってしまいます。そのため、必ず解決策を知っていることを伝えてください。たとえば、「昔は太っていて人から悪口を言われたけど、このダイエット方法を行ったら痩せることができました」という形です。昔は悩んでいたけど、その悩みに対する解決方法を私は知っている、ということ伝えるようにします。

● 同じ境遇であったことを伝える

生まれたときから家がお金持ちで、お金は何不自由無く育ってきた人が書いたお金持ちになる方法の本と、昔は貧乏で成り上がって、お金持ちになった人が書いたお金持ちになる方法の本では、後者の本を欲しがる人の方が多いです。

なぜなら、自分と同じ境遇の人ができた方法であれば、自分にもできるのではないかと

思うからです。昔は自分もあなたと同じことで悩んでいたということを伝えて、共感を
得てください。

●相手に得のある話をして読んでもらう

自分のことばかりを文章で伝えていても、お客様にとっては面白くありません。特に
インターネットはクリックだけでいろいろなページに移動することができます。読んで
いてメリットを感じないサイトからは、すぐに別のページに移動してしまいます。お客
様に得のある話を中心に伝えて、文章を読んでもらうようにしてください。

●重要なことは何度も伝える

学校の授業や、セミナーの内容を一度聞いただけで覚えられる人はほとんどいないは
ずです。そのためにメモをしたり、テキストを後で見直したりするのです。同じ言葉を
繰り返し使うことは悪いことではなく、同じ言葉を繰り返し使うことは、お客様にとつ
ての親切になります。特に、重要な言葉は繰り返し使うようにしましょう。

●数字を使って具体性を出す

数字を使うと、お客様がイメージしやすくなります。例えば、「7日で2kg痩せる」や「57秒で解決する」などとすると、具体的にイメージできるようになります。文章だけの抽象的なイメージが数字を使うことによって、具体的になります。キリの良い数字ではなく、わざとハンパな数字を使うことでリアリティーを出すことも重要なライティングスキルです。

●王道を否定する

現在、常識と考えられている王道を否定することで、お客様の関心を得られます。例えば、「英語を話せるようになりたいなら、英語を勉強しないでください」や「好きなだけ食べて痩せるダイエット」などです。

このように王道と思われることを否定することによって、お客様は「なんで？」と気になって続きが読みたくなります。なお、このような王道の否定は広告を出すときにも活用できます。お客様は気になって続きが読みたくなりますので、クリック率がとても高くなります。

●セールスレターの出口は1つにする

セールスレターの途中で他のページへのリンクをたくさん入れてしまうと、お客様は他のページに行ってしまったたり、どのページを見てよいのか分からなくなったりします。そのため、途中のリンクはできるだけ入れずに、セールスレターの出口は商品購入リンクだけにしてお客様が迷わないようにしましょう。

●人が知らないような知識を書いて尊敬を得る

辛い過去の経験や悩みを解決する方法を知っていることを伝えるだけでは足りません。その中にお客様が知らない知識を入れる必要があります。

人はやはり知識のある人、技術のある人から商品を購入したいと思います。そして、尊敬できる人から商品を購入したいと思うものです。そのため、セールスレターの中に人が知らないような知識を書く必要があります。このような知識を書いていくことで尊敬も得られるようになります。

●ターゲットを明確に決めて、その人に向けて書く

セールスレターはたくさんの方が読みますが、あくまで1人の人に対して書いている手紙と考えてください。そのため、セールスレターでは「皆さんは」と書くのではなく、「あなたは」と書くようにします。こうすることで、「今読んでいるあなたのために書いてある」という感覚をお客様に感じていただけるようになります。そのため、やはり最初にターゲットは決めておく必要があります。ターゲットを最初に決めておかなければ、誰に書いている文章なのかが分からずに、購入率も低いセールスレターになってしまいます。

●「みんな買っていますよ」と教えてあげる

周りの人が買っていると自分も欲しくなることがあります。たとえば、バーゲンなどで人がたくさん集まって買っていると、自分も買わないと損した気持ちになるのと同じです。また、多くの方が買っているというだけで間違いない商品だという安心感を与えることができます。そのため、ランキングの画像で今売れていることを伝えることや実際に商品を購入された方の声を入れることが大切です。

●限定で緊急性を持たせる

セールスレターを読んだ時に商品を購入してもらうための工夫をする必要があります。ここで有効な方法は「限定」を付けるということです。

たとえば、「残り26個限定です」という数での限定です。もちろん、限定するからにはそれなりの理由をお客様に伝える必要もあります。また、「今お申し込みいただいた方限定で、お得な特典が付きます」というように今だけ限定にすることで、すぐに購入していただけるようになります。

販売ページを作る方法

次はセールスレターをインターネットで見られるようにHTML形式にして、販売ページを作成します。販売ページを作成する方法は2つあります。

1つ目の方法は、自力で作成する方法です。セールスレター型の販売ページ用のテンプレートを購入すると、短時間で作ることができます。無料で配布されているホームページ作成ソフトもあります。例えば、Quick Homepage Makerは無料でホームページを作れるソフトで、セールスレター型のテンプレートもあり、販売ページを簡単に作ることが可能です。

2つ目の方法は、作ってもらう方法です。頼む相手にもよりますが、セールスレターの文章は自分で用意する必要があります。お金を出してでも得意な人にやってもらったほうが、費用対効果が良い場合もあります。業者に委託するのもいいですし、お互いの得意分野で相乗効果が生みだせるようなビジネスパートナーを探すというのも良いでしょう。

■Chapter.5 売れる販売ページの作り方

販売ページ作成とセールスレターの添削をやってくれる業者もあります。

お勧めは、株式会社ありがとう (http://www.10support.com) のホームページ作成サービスです。セールスレター形式の販売ページを得意とする業者なので、反応率が高い販売ページを作ってもらえます。やはり、プロが作る販売ページは反応率が高いです。

HTML形式でのホームページ作成を、自分でやるのか他人に任せるのかは、資金面や今後自分がホームページをたずさわるかどうかによって選択していけば良いでしょう。

Quick Homepage Maker
簡単ホームページ作成システム

毎日更新したくなる、
ホームページ作成システム

サイト案内
QHMの特徴
ドキュメント
特徴・利点
動作環境
インストール
よくある質問
使い方
技術情報
独自プラグイン
ライセンス
ヘルプ・更新履歴
質問フォーラム

Quick Homepage Maker
<http://www.open-qhm.net/>

販売ページでの工夫

多くの訪問者を買ってもらえるように、販売ページに細かい工夫をしていく必要があります。私が犬のしつけのDVDの販売ページで工夫している5つのポイントを紹介します。

①フリーダイヤルの電話番号を掲載する

インターネットでの買い物に不安を持つてる方は、まだまだたくさんいます。フリーダイヤルの電話対応を開始すると1日10件程度の問い合わせがあり、それまで1日当たりそれだけの受注を取りこぼしてしまっていたことがわかりました。また、当初はフリーダイヤルの番号ではなく、一般の電話番号を掲載していましたが、訪問者の電話のかけやすさと会社としての信頼度を考えてフリーダイヤルを導入しました。今ではかかってくる電話すべてに対応ができなくなってきたので、電話秘書サービスという電話対応代行サービスを利用しています。これは、1件の受注電話を100円程度で受けてくれるサービスです。

1000円で1万4800円の商品が売れると考えれば、導入しない手はないと思います。

② 購入方法のページを見てもらう

2つ目の工夫は、購入しようと思ったお客様を直接決済ページに誘導せず、一旦購入方法の説明ページを入れるようにしています。インターネットでの決済方法がわからない人や、商品が何日で届くのかがわからないといった人からの問い合わせが多かったので、これに対する説明が必要だと感じたからです。さらに、商品購入時にお客様が疑問に思うことや購入後によくある質問についての説明を詳しく説明することで、購入後の質問も減りますし、お客様が安心して商品を購入できるようになります。

③ ノウハウを少しだけバラす

3つ目の工夫は、販売ページ内である程度のノウハウを、わざと出すようにしています。とです。「おやつや餌を使わないでこのようにしつけると良いですよ」というように販売している情報商品の内容を出すようにしています。これは、ノウハウを出せば出すほど、訪問者はもっと具体的に知りたいと思うという心理を突いています。映画の予告で内容を

少し見ると、どんな内容の映画なのか見たくなるということと同じで、少し内容を見せることで、詳しく内容を知りたいと思ってもらえるようになります。

④見やすい販売ページになるように心がける

重要な箇所を赤字にするなど、所々に赤字や下線を入れることも大切です。なお、文字の色は3色程度として、カラフルになりすぎないようにしてください。文字の色を多く使ってしまうと、逆に見づらい販売ページになってしまうからです。

また、文字の大きさにも注意する必要があります。犬のしつけの販売ページの場合、デザイン性よりも訪問者に読んでもらうということを重視するために、フォントのサイズは大きめの12ポイントに設定しています。

⑤無料メルマガ登録フォームの設置

5つ目の工夫は、無料メルマガジンの登録フォームを用意して、すぐに買わない訪問者にアプローチができるようにしていることです。販売ページにアクセスしてきてくれた人全員が、商品を購入してくれるわけではありません。その中には今は買えないけど、今

度買おうかと思ってくれる人もいます。そのような人のために、無料のメールマガジンの登録フォームを用意して、メールアドレスを登録してもらうのです。この登録してくれたアドレスは、商品に興味がある見込み客のリストになりますので、この人たちにメールマガジンを送れば、買ってもらえるようになります。しかも、後で説明するステップメールという仕組みを使えば、用意したシナリオ通りに、登録日から何日かごとにメールを配信することが可能です。

見込み客リストを取得するためには、無料のメールマガジン登録という以外にも、無料のレポート（小冊子）をプレゼントするという方法もあります。この無料レポートは情報商品の一部などを利用して、かなり質が高いものを作成しておく、有料の商品を購入してくれる確率も高くなります。

ここで、単に見込み客リストが取れば良いと思って、内容が薄いレポートを提供すると、有料の商品は買ってもらえません。あくまで見込み客リストを集めるのは、商品をおの後に買ってもらうためなので、登録してくれた人にはファンになってもらうように、出来る限りの情報を提供していきます。

ステップメールを利用した見込み客へのアプローチ

販売ページにアクセスしてくれた人の苗字とメールアドレスを取得して見込み客リストを手に入れたら、ステップメールというシステムを利用して情報を提供していきます。

販売ページに来てくれた方なら、商品に興味がないわけではありません。すぐに商品を買わないとしても、商品の必要性や、その商品を購入するとどのような未来が待っているかなどを教え、商品が必要であることを気づいてもらえれば、商品購入に結びつきます。

商品に興味があるお客様に商品を実際に購入してもらうためにメールを利用してフォローする仕組みを構築することができるのが、ステップメールです。

ステップメールとは、あらかじめ設定しておいた何通かのシナリオのメールを、スケジュールごとに配信するシステムです。例えば、無料のレポートを請求してもらうと、登録直後に1通目のメールを送信して、登録翌日には、昨日お送りしたレポートを読んでいた

だけましたかという内容を送信、登録3日後には、わからないことがあったら質問してください、というようなメールを自動的に送ることが出来ます。ステップメールは、メールマガジンとも、1回限りの宣伝メールとも違う、見込み客へのアプローチツールです。

メールマガジンの場合、全ての読者が同じ内容を読んでいて、途中から登録した人には内容がわからないこともあります。ステップメールでは、個人ごとに登録した日からメールをシナリオ順に配信していきますので、常に、第1回目から読むことができます。

また、多くのステップメールの配信システムには、名前の差し込み機能が付いていて、登録していただいた苗字をメールのタイトルや本文の中に個別に挿入して送信することが出来ます。メールの中に「横山さん聞いてください」などと名前が入っていると、自分のところだけに送られてきているような感じを与えられます。ステップメールのシナリオの文章が良いと、多くの方から、わざわざメールありがとうございますというような返信を送っていただくこともあります。

見込み客リストを取得するときに苗字しか入力してもらわないのは、フルネームを入力することを嫌がる方が多いからです。苗字だけ入力してもらう場合とフルネームを入力し

てもらおう場合には登録率が5倍以上違います。ステップメールの中では苗字だけで十分個人に送らせてもらっているということを表現できるので、見込み客リストを集めるには苗字だけを取得すればけっこうです。

ステップメールのシステムを利用するためには、2つの方法があります。1つはASP型と呼ばれるインターネット上でサービスを提供している会社のシステムを月額課金で使う方法。もう1つはCGI型と呼ばれるステップメールのプログラムを買い切りで購入して自分で借りたサーバーに設置してメールを配信する方法です。私を利用してしているステップメールシステムはASP型ではオレンジメール、CGI型では楽メールです。どちらもつかいやすく、お勧めです。

Chapter.5 売れる販売ページの作り方

お勧めのステップメールシステム

ORANGE MAIL

ホーム プラン作成 ユーザー情報変更 ヘルプ ログアウト

オレンジ通信

オレンジ通信 メニュー

- メルマガ
- ステップメール
- 読者管理
- 登録・解除フォーム

オレンジメール

<http://www.orange-mail.net/>

Weblogie-systems Produce

Automailsystem Raku-mail

CGIを利用した便利なステップメール運営システムです。Weblogie-systemsが運営するため、1度設置したら月額料金一切なし・使い放題！
登録・運営は全てブラウザでOK！CGIがわからなくても安心です。

「ホーム」システム・機能概要 | システム活用法 | 導入方法のご案内 | お客様の声 | 料金・お申し込み | FAQ | お問い合わせ |

メールマガジン・フォローメール等の完全自動配信で忙しいあなたを助けるサポート！
高度な自動メールマーケティング・ステップメールが簡単にできる「おまかせ!楽メールPRO」

「使い方も簡単楽々」

山田花子

ステップメール自動配信CGI「楽メールPRO」ホームページ

News&Topics

無料メールセミナー

【楽メールバージョンアップ】新機能追加 (08/04/07) UPDATE

- 配信日程管理機能
- クリック計測機能
- メール本文のアップロード / ダウンロード
- フォームデザイン選択機能

姓 (例:山田)

名 (例:花子)

mail

登録

メールマーケティングで成果を上げたいのならば、まず楽メール！

楽メール

<http://www.raku-mail.com/>

動画の利用目的と作成方法

最近のインターネットでは、YouTubeのような動画共有サイトが大変な人気を呼んでいます。動画は、インターネットのマーケティングにも活用することができます。特に動画を販売ページに利用することで、販売ページの反応率を大きく向上させることができます。実際に、犬のしつけのDVDの販売ページでは、クリックして動画が再生される確率が、訪問者の7〜8割と非常に高く、多くの人が動画を見たいと思っていることがわかります。また、動画には、情報商品の効果の偽装ができないので、映っているものが事実であることがわかり、販売者の顔も確認できるので信頼性が高まるなどの利点があります。商品をお客様の多くの方に買ってもらうのに、動画を利用することはとても有効的な方法です。

動画の作成方法は、大きく分けて2通りあります。1つ目は、ビデオカメラで録画した動画をホームページに表示させる方法です。例えば、お客様の声や犬が散歩しているところ

■Chapter.5 売れる販売ページの作り方

るを撮影して、ホームページに動画として掲載します。2つ目は、パソコンのデスクトップをキャプチャーして動画にする方法です。PowerPointなどで解説用の資料を作り、マウスと音声を用いて説明することが可能となります。動画を作成するためのソフトを購入するための資金は必要となりますが、今後いくつも動画を作成することができますし、あると便利です。私がお勧めする動画編集ソフトは、Camtasia Studioです。このソフトは、パソコンの画面を動画で録画できたり、動画編集ができます。ホームページ上で動画を配信するために、できる限り多くの人が見ることができ、軽い形式のFLASH形式をお勧めします。



YouTube
<http://jp.youtube.com/>

動画をホームページに置く際の注意事項は、販売ページに動画を置いてしまうとそのサイトの読み込みにかかなりの時間がかかってしまううえ、アクセスが集中するとサーバーが落ちてしまう可能性があることです。アクセスが増えてきたら、販売ページと動画を別のサーバーに置くことも必要となります。また、会社などでホームページを見る人もいますので、ホームページが開いた時に大きな音声がかかるような動画を作成するのは避け、クリックしたら動画と音声がかかるような仕組みにしましょう。

No.1 動画キャプチャーソフト「カムタシア(Camtasia)」の紹介サイトです。

CAMTASIA STUDIO

録画 編集 書き出し がひとつになった!

[ホームページ](#)
[機能紹介](#)
[ご利用方法](#)
[ご購入](#)

● 動画を自由自在に撮ることができるNo.1動画キャプチャーソフト!

YouTubeをはじめ、ウェブサイト上の動画による商品説明など、今や動画は欠かすことができないコンテンツになっています。

しかし、動画コンテンツをいったいどうやって作ったらいかがわからない...

そんな悩みを解決してくれるのが「カムタシアスタジオ」です。

まずはカムタシアで作られた3分ほどの動画をご覧ください。


日本一安くご提供!!
28,800円(税込)


体験版
 CAMTASIA 3.0 日本語版
 フル機能
 無償体験版
[ダウンロードはこちら](#)

法人向けお見積もり

Camtasia Studio
<http://www.camtasia.jp/>