

# 『コピーライティング作成ワーク』

## 【コピーライティングの型】

### ① 新PASONAの法則

コピーライティングを書く上で、一番活用されているフォーマット。使いこなせば、売れるセミナー告知分や、セールスレターが書ける！

P：Problem（問題）

A：Affinity（親近感）

S：Solution（解決策）

O：Offer（提案）

N：Narrow down（絞込み）

A：Action（行動）

### ②コピーライティング例 実際に黒藪が書いた セミナー告知文

○タイトル：【ホンモノの営業力を身につけたい！】営業力・成約率アップ講座

#### 【導入】

「営業職、自営業はしているけど、セールスについてしっかりと学んでいない」

「起業はしたけど売上が伸び悩んでいる」

「なんとなく自己流でセールスをしてきてしまった」

「ストレスなく自然に売上を伸ばして収入を2倍、3倍と上げて行きたい」

「売上が伸び悩んでいるのをなんとかしたい」

今回の講座は『セールスが苦手なセールスマン・自営業・経営者』向けに、

ソフトバンク流+独自開発した営業力・成約率アップさせる7つのポイントをお届けしていきます。

※ソフトバンクで西日本トップセールスとなった営業スキルも講座の中でお伝えします。

## 【本文】

○営業職で成績が伸び悩んでいる方

⇒ホンモノの営業力手に入れるために、営業の本質を知る必要があります。

○占い・心理学・デザイナーで起業したけどなかなか収入が増えて行かない

⇒セールスをちゃんと勉強しましたか？まずは、営業力を高めることが売上に直結します。

○サロン経営者、税理士、コンサル、コーチ業で開業はしたけど顧客がなかなか増えない

⇒成約率は高いですか？成約率を上げないと、利益を上げ続けることは難しいです。

○副業として自分のビジネスをスタートしている方

⇒最優先事項は『成約率アップ』です。営業力を身につけると、

週末起業でも十分に稼げるようになります。

## 【こんなあなたへオススメ】

☑営業職でホンモノの営業力を身に付けて、スキルアップしたい方

☑6ヶ月以内に売上を2倍、3倍にしたいセールスが苦手な自営業の方

☑セールスに必要なコミュニケーション力をつけたい方

☑営業に苦手意識があって、お客様に商品を自信を持ってオススメできていない方

☑サロン経営、税理士、コーチで営業が苦手な新しい顧客の獲得に苦戦している

☑短期的に売上を上げて、収入を安定させる必要がある方

☑フワッと起業してしまい、売上を上げるための勉強をしていなかったのが困っている

セールスに苦手意識があり、売上が伸び悩んでいる起業家の方に多い間違いがあります。

それは『集客のみ力を入れてしまっている』ことなのです。

もちろん、売上を上げるには集客は大切です。

しかし、集客には『時間』と『お金』がかかります。

本音としては、『お金もかけられないし、直ぐに売上が上がることがしたい！』ですよね。

だからこそ、まずは少ない集客でも売上を上げられる

『営業力・成約率』を高めることが、顧客を増やし、売上げアップさせる一番の近道なのです。

『ホンモノの営業力・成約率』を身につけて、明日から2倍、

3倍と売上をアップさせていきましょう。

その答えが、この講座には詰まっています。

【本文つづき ①】

○講座で得られる効果○

- 1：ガツガツ集客をせずに自然と売れてしまう成約率アップの力が身に付く
- 2：営業が苦手な方でもできる、ストレスや罪悪感なく商品をオススメできる3つの方法
- 3：明日からでも使える、成約率が飛躍的にアップするセールストーク
- 4：6ヶ月以内に売上が2倍、3倍アップするのかの仕組みがわかる
- 5：今より商品単価+5万円、10万円アップできる商品設計法
- 6：自分の好きなお客様だけを引き寄せるマインドセット

自分の好きな仕事で安定的収入や、安定的な成績を上げられると、沢山のメリットがあります。

- ・顧客様がストレスなく増えていく
- ・お金が足りない！という恐怖から解放される
- ・前から欲しかったバックや服が好きだけ買える
- ・毎日、朝から夜遅くまで恐怖感で働かなくてよくなる
- ・自分の好きな人と好きなだけ時間を過ごすことができる

営業活動をしていて、売上が伸び悩むということは、ぼくにも経験があります。

ソフトバンク時代の時にも、とても悩みながら、  
上司に怒られながら、毎日、必死に営業力を日々磨いていました。

加えて、独立して、自営業になってから、売上が上がらない時には、  
その時は本当に辛く、毎日お酒を浴びるように飲まない寝れない日々。

悩んで、悩んで、いっぱい失敗して辿り着いたのが、  
『ホンモノの営業力・成約率アップ力』です。

それに加えて、ソフトバンク西日本トップセールスで培った  
『ソフトバンク流営業方法』を加えることで、  
顧客が2倍に、売上が2、8倍以上になりました。

## 【本文つづき ②】

売上が伸び悩んでいて、一刻も早く収入を上げたい営業職、  
自営業向けの、明日からでも使える具体的な内容の講座です。

営業職、自営業である以上、全ての問題を解決してくれるのは『売上』です。

売上が上がれば、多くのストレスや問題を解決してくれます。

しかし、売上を上げる力がないと、周りからは評価もされないし、最悪は生活ができなくなります。

そうならない為にも、いまからできることから準備をしていき、

今の売上から2倍、3倍、5倍とアップさせて行きましょう！

## 【最後に】

※今回のセミナーにご満足頂けなかった場合は、セミナー会費の全額をお支払させていただきます。

なぜこのようナリスクを背負うことができるかと申しますと、  
コンサルタントとして独立してから、数多くの方に起業する方法についてお伝えさせていただきました。

目標達成への動機づけもまた、フォーカスしております。

そして、120%満足してお帰りになって頂けることを知っているからです。

また、投資系商品、ネットワークビジネスの紹介は一切いたしません。

ご安心してお越しください。

今回の講座は先着順となっております。

まずは、今すぐにお申込み下さい。

お申込み頂いた際に、当日程が満席の場合は、優先的に次回以降の日程のお席を確保させていただきます。

お席が直ぐに満席となります。今すぐお申し込みください！

では、当日お会いできることを楽しみにしております。

## ② 実際にフロント商品のコピーライティングを試みよう！

コピーライティングの技術を使って実際に、書く時のポイントはこの8つ！！  
黒藪のコピーライティングを参考にしながら、実際に書いてみよう！

タイトル例：○○で悩んでいる人向けの○○を解決できる講座

- 1：こんなお悩みありませんか？
- 2：こんな方向けです。
- 3：問題点を指摘、煽りを入れる
- 4：オススメな方のタイプを書く
- 5：フロント商品で得られる内容
- 6：どんな効果があって解決策が得られるのか
- 7：自分の専門性、教えられる理由
- 8：参加への後押し、リスクがないことをアピールする