

もっとネットで商品を売りたいけど  
どうしたらいいかわからないあなたへ…

本当に1度もセールスレターを  
書いたことがない個人起業家でも  
“売れるセールスレター”を  
わずか8週間で書けるのだろうか？

書籍1冊を読む勉強量以下で売れるセールスレターが  
何度でも繰り返し書けるようになる方法。



※画像はイメージです。

## セールスレターステップバイステップ - Sales Letter Step by Step -

クリックして参加フォームへ移動する



From：中村純

株式会社オフィスNJ代表

今やセールスレターなしでモノを売る事はできません。

オンライン教材を売るとき、セミナーの募集をするとき、サービスを販売するとき、個別相談会を案内するとき、、、どんなモノを売るにせよ、セールスレターが必要ですよね？

でも、現実問題としてほとんどの人は、、、

- ・勉強をしているのに、いざ書こうとしても書けない
- ・真っ白な画面や真っ白な紙を前に手が止まってしまう
- ・自分の商品なのに何を伝えたら売れるかわからない

といった悩みを抱えています。

もしかしたら、あなたもそういった悩みに直面するたび、スキルが足りない、知識が足りない、勉強が足りないと感じているかもしれません。

---

## “成果と勉強量は比例しない”という セールスレターの不都合な真実

これまでに時間やお金を使ってコピーを学んできた人にとっては、とても不都合な真実があります。

それは“成果と勉強量は比例しない”ということです。

セールスレターを書こうと思ったら、まずは書籍で学ぶ方が多いでしょう。

そこには、セールスレターの型、スワイプファイル、特徴とベネフィットの違い、反応の高い言葉、フレーズなどなど、たくさんの方が書かれています。

でも、このような「知識」や「テクニック」を増やしたとしても、書けないという悩みを解決することはできません。

むしろ変なことばかり覚えてしまい小手先の部分に注意がいたり、「キャッチコピーの文末は“？”にした方が反応が良い」といった状況次第で変化する普遍的に使えない情報だけが増えてしまいます。

そして、結果的にムダに時間とエネルギーを使っているのです…。

事実、僕自身も、、、

---

## 1年2ヶ月の間“学んでいるのに書けない人”でした。

僕もコピーライティングというスキルと出会ってから、本を買ってみたり、オンライン教材に参加したりして、少なからずお金と時間を使って勉強をしました。

でも、自分でセールスレターを書くところまでは辿り着きませんでした。

キャッチコピーがどうか、過去の名作コピーがどうか、そういった知識ばかりが増えていく一方。

にも関わらず、実際にパソコンの画面と向き合ってみると手が一切動かず、何から手を付けたらいいのかもわからないまま、時間だけが過ぎていくことが何度もありました。

僕がセールスレターに関する本を初めて買ったのが2014年5月だったのですが、人生で初めてセールスレターを書くことができたのは2015年7月のこと。

つまり、1年2ヶ月もの間、学んではいるのにレターを書けない人だったのです。

でも、最初の1本のレターを書き上げるのに使った時間は1ヶ月もありませんでした。

どうして長い間書くことすらできなかつたところから、急に1ヶ月もかからずに1本のセールスレターを書き上げることができたのでしょうか？

---

## “知識”ではなく“手順”

僕が書けるようになった理由は、新しいノウハウを手に入れたからでも、革命的なメソッドを生み出したからでもありません。

ただ、書くための正しい“手順”を知っただけです。

それまでは独学でバラバラに知識を仕入れているだけで、「何から手を付けるべきか？」「誰のどのノウハウを使ったら良いのか？」などの情報がまったく整理されていませんでした。

でも、“手順”を知ったことによって、これまでに仕入れてきた知識の使い方が初めてわかりました。

すると1年2ヶ月動かせなかったタイピングをする手もカタカタと動きだし、拍子抜けするほどの短期間で初めてのセールスレターが書き上がりました。

つまり、勉強量や知識量を増やすことなく状況が一気に変化したのです。

---

## 初めてのセールスレターから950万円の売上

そして、このセールスレターが世の中に出ると最初の1週間で『950万円』もの売上を生み出してくれました。

その後、このセールスレターは改良をしながら現在でも使われていて、**累計の売上は3500万円以上**になっています。

ただ、もちろん、それまで1年以上書けなかった人間が、ひとりの力でいきなりセールスレターを書き上げられるわけがありません。

このセールスレターを書いたときには、経験が豊富で売れるレターを何度も書いてきた人からの指導を受けながら書き上げました。

その結果、僕は**正しい手順を知ることができ、さらに大きな成果も手に入れられた**のです。

---

## “正しい手順”は何度でも成果を生む

“正しい手順”を知ったことの成果はそれだけでは終わりません。

僕はその手順通りに他の商品やサービスのセールスレターを書くことで、「**1度書いたレターが数年たった今でも売上を生む“長期的に売れるレター”**」「**2000万円以上の申込みを受けたレター**」「**1億円以上の売上を生んだ説明会に200名以上集客したレター**」など、何度も大きな成果を作ってきました。

僕が書いたレターの中には今でも同業他社が使う説明会誘導用のスタンダードになっているものもあります。

---

## 人より優れた才能があった？

このように僕も今では実績を堂々と話すことができるようになりました。

でも、これは僕に才能があったとか、ずば抜けた文章力があったからできたことではありません。

今では黒歴史になっているのですが、僕は学生時代に『ブログアフィリエイト』に挑戦したことがあります。

これは簡単に言えば、ブログを更新してアクセスを集めて、アクセス数などで報酬を得るというものなのですが、僕は**このノウハウで1円も稼ぐことはできませんでした**。

もし、最初からコピーやビジネスのセンスがあったのなら、この時点で大成功できたはずですよ。

もっと言えば、僕は通っていた4年制の大学を留年をしてしまったくらいなので、むしろ人よりも劣っていたと思います。

---

## 才能ではなく技術(何度でも再利用可能)

そんな僕であっても“売れるレター”が書けるようになったのは、才能に関係がない“技術”だからです。

僕はそんな技術をたまたま教えてもらった話です。

そして、この技術は1度使ったらなくなってしまっても、時間が経ったら使えなくなってしまってもなく、何度も繰り返して使うことができます。

事実、初めてのセールスレターを書いた日から4年経った今でもこの技術が売上を生んでくれています。

しかも嬉しいことにこの技術は、、、

---

## 短期間で身につけることができる(情報量は専門書1冊以下)

という簡単なものです。

実際、僕も初めてのセールスレターをわずか1ヶ月足らずで書き上げることができました。

振り返ってみると、僕がこれまで読んできた書籍はいくつもありますが、成果につながっているポイントはその中の1部分でしかありません。

つまり、書籍を何冊も読むのはとても効率が悪いのです。

だから、この技術を身につけるために、何年も勉強する必要はありません。

この技術を僕がほぼマンツーマンで教えてもらったことを見積もっても、8週間(2ヶ月)もあれば身につけることができます。

---

## 悩むだけで過ぎるムダな時間とは無縁に

さらに、この技術を身につけることができれば、

- 手が動かないまま真っ白な画面を何時間も向き合う
- 反応があるか不安になりながら文章を書く
- 見込み客に響く言葉がまったく検討もつかない
- 魅力を伝えるための文章構成がわからない
- 書いては消すを繰り返して1行目すら決まらない

といった『書けないまま時間が過ぎる原因』とは無縁になります。

---

## 煽って売る罪悪感は一切なし (お客様に嫌われないセールス)

また、この技術はとても本質的なもので『顧客理解』がスタート地点です。

だから、お客様との信頼関係をムダに傷つけることなく商品売ることができます。(事実、僕が書くセールスレターはリピーターが多いです。)

でも、この技術を持っていない人は、あの手この手で売ろうとしてしまいます。

結果として、「この商品が最高!」「他のはここがダメ」「これを見逃す人はセンスがないから諦めたほうがいい」といった“煽り”で売ることになるのです。

この売り方でもストレスがないタフな人は良いですが、あなたはどちらの売り方がしたいでしょうか？

---

## 本当にやりたいことに集中できる

あなたがこのページを見ているということは、少なからず集客やセールスの悩みを持っているのだと思います。

でも、本当にやりたいことは「セミナー」「セッション」「施術」などサービスの提供ですよね？

**自分が持っているスキルや知識や経験で困っている人の手助けをするために起業をしたのに、集客の悩みが邪魔をして、本当にやりたいことに集中することができない…これは大きなストレスだと思います。**

でも、現実問題として集客ができなければサービスの提供はできません。

であるならば、できる限り長い期間効果が続く集客方法に取り組んで、本業に集中できる時間を作りたいと思いませんか？

流行り物のトレンドに飛びつけば、瞬間的には集客ができるかもしれませんが、でも、**効果が切れたらまた同じようにトレンドを探す必要に迫られます。**

一方で、**セールスレターは1度書いたものが何年間も集客し続けてくれるパワーを持っています。**

その恩恵で僕も本業であるコンテンツ作成に集中することができていますし、時には趣味の旅行を楽しむことができています。

---

**では、一体どうしたら“書籍一冊以下の勉強量”で売れるセールスレターを書く技術を短期間に身につけられるのか？**

それこそが、これから案内をする『**セールスレター | ステップバイステップ**』というオンラインプログラムでお伝えするテーマです。

# セールスレターステップバイステップ - Sales Letter Step by Step -



※画像はイメージです。

このプログラムは、

- ・ 専業ライターになるための膨大な情報を提供するものではありません。
- ・ 高度なライティングスキルや小手先のテクニックを伝えるものでもありません。
- ・ お客様をバカにした『テンプレで人を操るノウハウ』でもありません。

## 毎週着実に課題をクリアしながら 8週間で“売れるレター”を完成させる

『セールスレター | ステップバイステップ』は、8週間で“売れるレター”を書き上げることを目的にしたプログラムです。

プログラムはオンラインで提供されるので、あなたがどこに住んでいたとしても、どれだけの時差があったとしてもコンテンツを受け取ることができ、さらに何度でも繰り返し学ぶことができます。

さらに全8つのカリキュラムはセールスレターを書く手順通りに構成されています。

ですので、膨大な情報量を消化できずに終わることはありませんし、取り組む順番に悩むこともありません。



あなたは1つずつ課題をクリアしていくことで、正しい手順通りにセールスレターを書き上げることができます。

そして、他の商品を書きたいときには、その順番を繰り返すだけで何度も繰り返しレターを書き上げることができるようになります。

あなたが8週間を長いと感じるか短いと感じるかはわかりません。

でも、これまでに「書きたいと思っても書けなかった時間」や「本を読んでから実践に移すまでの時間」を基準に考えてみてください。

もちろん、1回手順を知り、流れを身に付けてしまえば、次第に1本のレターを書くのにかかる時間は減っていきますので、必ず8週間をかけてレターを書く必要はありません。

---

## 4年で7億5千万円以上の成果

このプログラムの講師は、僕、中村純です。

僕が2015年7月に初めてセールスレター書いたときから、気づけば長い時間が経っています。

その間に、**僕が前職時代にセールスレターのコピーを書いた数々の案件からは合計で7億5千万円以上の売上が生まれました。**

また、僕はもう独立をしてしまいましたが、最初に書いたセールスレターは改良をした結果、現在も使い続けられ、売上を生み続けています。

さらに、個人としても独立してから1年が終了した時点で、**522名が僕にお金を払ってプログラムやサービスを受けてくれています。**(カード決済のみ、銀振りをいれたらさらに人数は多いです)

それだけでなく、短期間で複数商品を買ってくださるリピーターの方もすでにいます。

これらは全て僕が書いたセールスレターから生まれた成果で、**これからこのプログラムであなたが手に入れるスキルの価値**です。

---



これは、「マインド(考え方・心構え)」「スキル(技術・知識)」「ツール(道具)」の3要素が満たされていれば、どのような物事も成功するというものです。

そして、この成功の3要素の考え方は、コピーライティングにおいても同じです。

にも関わらず、残念なことに小手先のテクニックの話だけで終わってしまっている書籍や教材が多いです。(テクニックの話の方が売れるので)

でも、マインドセットができていなければ、どんなにいい話を聞いても、どんなに有名な人から学んでも、売れるセールスレターを書けないどころか、スキルを身につけることはできません。

このプログラムでは全体を通して、テクニックやツールについてもお伝えしていきますが、特にこのカリキュラムでは、1番大切な「マインド」の話をしていきます。

## week2 : DRM型コピーの基礎



セールスレターはマーケティング活動の中で使われる1つのパーツです。

つまり、セールスレターとマーケティングは切っても切れない関係にあり、コピーのないマーケティングは存在しないし、マーケティングのないコピーはただの読み物になってしまいます。



また、マーケティングプロセスのどこにいるかによっても、伝えるメッセージの内容は大きく変わり、ここを間違えるととんでもない大失敗をしてしまうことさえあります。

そこで、2週目のカリキュラムでは、ダイレクトレスポンスマーケティングの基礎と構造や知識についてお伝えします。

多くの教材や情報では、コピーライティング“だけ”ができれば売上が上がるかのように語られていますが、マーケティングをわかっていない“売れるコピー”を書けるライターは存在しません。

### week3 :

#### 『見込み客の頭に飛び込む』 3つのリサーチ



セールスレターはいくつかのパーツの組み合わせによってできていますが、リサーチはそのパーツを作るためのネタを集める作業です。

ですので、僕がセールスレターを書く時には、工程の中でも1番時間を使ってリサーチをしています。

つまり、それほど重要な作業なのですが、多くの方はここを簡単に済ませて次のステップに行こうとします。(テンプレ穴埋め系のノウハウはその典型です…)

そして、リサーチをしないまま先へ進んだ結果、何を書けばいいのか分からなくて手が止まったまま、という状態になってしまうのです。

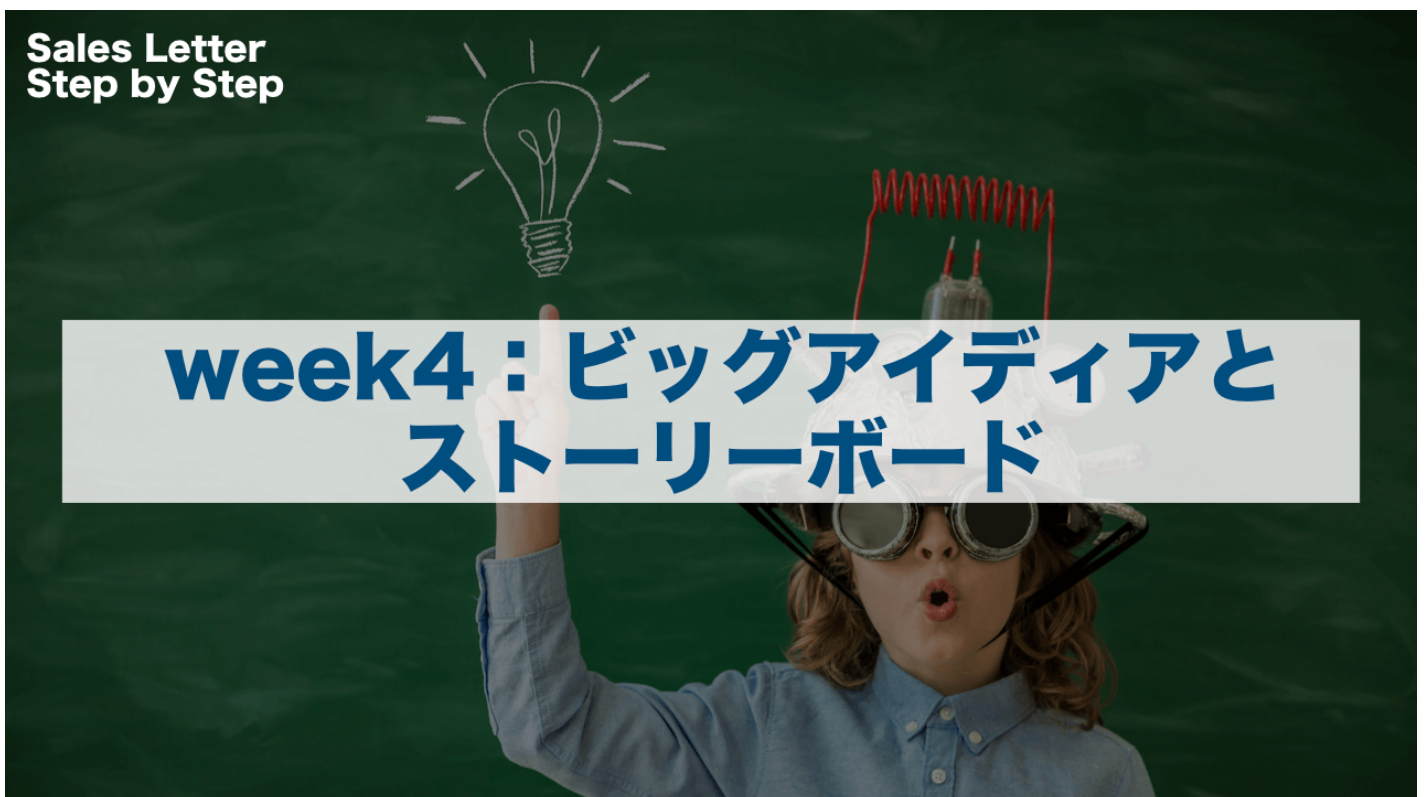
では、どうやってリサーチをすればいいのか？

それにはもちろん方法と優先的にリサーチすべきこと、リサーチを早く進める便利なツールなどがあります。

それを第3週ではお伝えします。

この週のキーワードは『見込み客の頭の中に飛び込む』です。

## week4 : ビッグアイデア&ストーリーボード作成



あなたの元には毎日たくさんの情報が届いていますよね？

それはあなたの見込み客の方も同じ状況で、日々、競合からの情報も受け取っていて時にはセールスレターを見ているわけです。

そんな中から、あなたは見込み客の方にセールスレターを見てもらう必要があります。(見てもらえなければ売上が生まれません)

では、どうやったら見込み客の注目を集めることができるのでしょうか？

それこそが『**ビッグアイディア**』です。

例えば、今あなたが読んでいるセールスレターのビッグアイディアは「わずか8週間で“書籍一冊を読む勉強量”以下で売れるセールスレターが何度でも書けるようになる方法」です。

でも、他にも「8ステップでレターを書く方法」「7億5千万売ったコピーの秘密」「セールスレターを書きたいなら書籍は読むな！」といったアイディアを使うこともできます。

このように、**ビッグアイディア**というのは「**どうやって注目を集めるのか？**」を決める作業のことを指しています。

そして、この**ビッグアイディア**が決まれば、自然と**セールスレターの流れ(ストーリーボード)**も決めることができます。

多くの方は最初から参考のスイプファイル(見本原稿)を持ち出してしまいがちですが、実は**スイプファイルを使う正しいタイミング**は“**ここ**”です。

この週のカリキュラムでは、**ビッグアイディア**を作る方法と**スイプファイル**の正しい使い方について解説します。

リサーチが済み、**ビッグアイディア**が見つければ、**セールスレター**はほぼ完成したも同然です。

ですが、その分、**どんなビッグアイディア**を使うかで、**レターの成果**も決まってきてしまいますので、必ずこのカリキュラムでじっくりと学んでください。

---

## **week5 :** **ヘッドラインとオファー**

# Did You Know?

## week5 : ヘッドラインとオファー

ヘッドラインというのは、いわゆるキャッチコピーの部分。そして、オファーというのは「取引の条件」のことを言います。

セールスレターを書くと言うと、細かなテクニックなどに注目がいてしましますが、“売れるレター”を書くために必要なのは、小手先のテクニックではなく、、、

- ・読み手の注意を惹くヘッドライン
- ・断れないほど魅力的なオファー

の2つです。

ヘッドラインで失敗をしてしまえば、セールスレター自体が読まれなくなってしまいますし、どんなにテクニックを盛り込んだ本文を用意しても、オファーが魅力的でなければ商品が売れることはありません。

ですので、第5週のカリキュラムで、「ヘッドラインの作り方とオファー作り」について学び、**セールスレターの成否を決める要素を確実にクリア**してください。

---

**week6 :**  
**ボディコピーのコツとパターン集**



## week6 : ボディコピーのコツと 各種パーツのパターン集

第6週のカリキュラムでは、いよいよセールスレター全体のライティングに入ります。

ここまでであなたの手元には、「リサーチ結果」「ビッグアイデア」「ストーリーボード」「使うべきスワイプファイル」「ヘッドライン」といったパーツが集まっています。

これらを**プラモデルの様に組み立てていくのがこのカリキュラムで行う作業**です。

よくコピーライティングはクリエイティブな作業だと思われていますが、集まったパーツをつなぎ合わせて作り上げる『コネクティブ』な作業です。

とは言え、それぞれのパーツをより良く磨き上げるためのポイントは存在していますので、それをお伝えします。

このカリキュラムを受けた後あなたは、**今想像しているよりもライティング自体の時間は少ないこと**に驚くかもしれません。

これが**“売れるレター”**の書き方です。

---

**week7 :**  
**編集とページ制作**



## week7：編集とページ制作

集まったパーツを組み立て終われば、いよいよ最後の工程に入ります。

それが第7週でお伝えする『編集』です。

ここまであなたは重要なポイントを押さえて、セールスレターを書き上げてきました。

ですが、最後の編集作業で手を抜いてしまうと、どんなに内容が良くても誰も読んでくれないレターに変わってしまいます。

このカリキュラムでは、「編集時のチェックポイント」「売れるレターにするためのちょっとした一手間(でもとても重要です)」などをお伝えしていきます。

このカリキュラムが終わった後、あなたはいよいよ見込み客に案内するだけで売上を生み出すことができるようになっています。

また、1度体験した“売れるレター”の書き方は、あなたのスキルへと変わっていくことを実感することになるでしょう。

---

**week8：**  
**ティザーメール&セールスメール**

# セールスレター|ステップバイステップ Week8：“売れる環境”を作る ティーザーメール&セールスメール

最後のカリキュラムは、セールスレターの書き方とは直接的な関係はありません。

ですが、セールスレターの目的が『売ること』であることを考えれば、このパートももちろん重要です。

このパートでは、時間をかけて作り上げたセールスレターをより多くの人に見てもらうために事前に行うべき『ティーザー』という作業について解説します。

どんなに売れるレターであっても、『セールスレターを見る時の見込み客の気持ち』次第で売上は大きく変化してしまいます。

例えば、故スティーブ・ジョブズのアップル社が新作のiPhoneをリリースする時には、全世界のアップルストア前は徹夜で並ぶ熱狂的なファンで埋め尽くされますよね。

これこそが『ティーザー』の効果です。

あなたの労力をより大きな売上に変えるためにも、最後の最後まで気を抜かず丁寧にリリースしていきましょう。

そして、そのための方法はこのカリキュラムで学ぶことができます。

---

8週間後あなたは…

以上、8週間で8つのカリキュラムを提供するこのプログラムでは、ここに書ききれないこともお伝えしていく予定です。

ただ確実に言えることは、**このプログラムが終わった頃にあなたは、セールスレターを1本書くための必要な情報を手に入れている**ということです。(しかも、手順通りなので混乱ありません)

そしてそれは、あなたにとって何度も繰り返して使える一生もののスキルに変わります。

あなたは今後、そのスキルを使って多くの売れるコピーを書くことができるようになるでしょうし、新しい商品の発想も生まれるようになるでしょう。

もちろん、このプログラムで学ぶことがコピーライティングのすべてではありません。

でも、**専門ライターになるつもりがないのであれば、コピーライティングのスキルをすべて知る必要はありません。**

**あなたが自由に集客し、売りたい時に売れるようになるだけであれば「本質と実践力」さえ持っていれば問題ありません。**

そして、そのレベルであればこのプログラムで全て網羅できます。

## プログラムに参加した方の声…

**コピーを初めて学ぶ方がこの教材を手にしたら、本当に幸運だと思います**



澤 英子さま

コピーライター/宮城県

“お値段以上、それ以上”、そんな某社のキャッチコピーがありますが、「セールスレターステップバイステップ」は「お値段以上、それ以上の100乗」みたいなイメージです。

世の中には「えっ！？こんなんでご商売しちゃっていいの？」といった、価値が価格を下回る、それも大きく下回っている商品・サービスもうじゃうじゃあります。

バックエンドは高額商品という誤った認識を持ち、平気で価値の低いものを超高額で販売されているらっしゃる…。そんなケースも少なくありません。恐ろしい、、、

しかし、こちらの商品は違います。

むしろ、そういった考え方とは対極の位置づけなんじゃないのかなあ…。

コピーを初めて学ぶ方がこの教材を手にしたら、本当に幸運だと思いますし、既にコピーを学んでいる。塾やセミナーにも行ってみた。教材も買った。しかし、頭の中が取っ散らかっている、という方にも手に取ってほしい学びのカタチです。

セールスレターを書く上で（チラシなど他媒体への展開や応用もOK）必要十分な情報を、机上の空論ではなく、中村さんの実践に裏打ちされた確かな技術を、体系的に学べる。

もうほかを必要としない。それが「セールスレターステップバイステップ」です。

---

## これを知らなかったら一生自力で書けないまま



間宮千尋さま

Kindle出版プロデューサー/群馬県

リサーチの重要性は理解していたつもりでしたが、商品、顧客、市場、ときちんと分けてはやっていませんでした。

一般論しか拾えていなかったと思います。

その後のビッグアイデア決めの際もかなり手こずりましたが、リサーチの仕方を一から見直し、**レジュメ通りに進めたことで、巷にあるよく見るワードに頼らない言葉選びができました。**

リサーチの必要性と奥深さに気づかされたし、これ抜きにレターもビジネスも進めちゃいけない…と痛感しました。

あと、セールスレターを書くことへの抵抗が一気に減ったのは、スワイプの使い方とレターの読み合わせです。

パーツでできていること、組み合わせながら作ること、これを知らなかったら一生自力で書けないままだと思います。

---

## セールスレターを1通送り60万円の契約！



Motさま

ビジネスサポート×コーチング/東京都

中村さんのオンライン講座はいくつも購入していますが、私が動画をひたすら繰り返し観て、かつレジュメを全て印刷してファイルに閉じ、線引きまくったのはこの講座です(笑)

私自身もWebの文章の書き方などは、有料無料、書籍やWebを問わずいろんなマテリアルで2年ぐらい勉強してきましたが、今ひとつピンとくるものがなく、明確なものが見つからず、なかなか成果も出ずにいました。

が、この講座に出会い、動画を観まくり、印刷して線を引きまくったことで、「自分に足りなかったのはこういうことか！」とようやく気づきました。

この講座に出会えたことで、ようやくとても大事な「本質」を掴むことができました！（=ネットにもほとんど出ていない、ってことです）

そしてその後、その内容を元にメルマガにてセールスレターを1通送ったところ、直後に60万円の契約が決まりました！

買って学んで実践すれば、すぐに元は取れ、一生モノのスキルでさらに大きなリターンが得られる講座ではないでしょうか？

---

一番シンプルでかつ実践的な内容でした。



E.Sさま  
会社員/兵庫県

セールスレターの書き方に関しては、いろいろ本や教材などで学んできましたが、一番シンプルでかつ実践的な内容でした。

特にリサーチの仕方やスワイプファイルの使い方などは知識として知っていただけで、具体的なステップは本講座でようやく理解できました。

どうやって書けばいいかわからないから、〇〇を訴求するための材料が足りないという、一段上の悩みが持てる段階にステップアップできたのは大きな収穫です。

---

「私にはムリ」→「考えてやればできる」に変化



坂本夏子さま  
コーチ&LABプロファイル®マスターコンサルタント/広島県

ビッグアイデアという言葉は聞いたことがありましたが、私は、「誰もがあっと驚くようなすごい企画」と思っていました。

そして、「そんなの、私にはムリ」と。でも、中村さんの説明を聞いて、こういうことか、と解釈が変わりました。

もちろん、自分が自分の商品に確信をもっていて、見込み客のためになる価値あるものと信じている質の高いものであることが前提です。

その上で、あとは、どう見せるか、の話であるので、自分の商品を信じて提示すればよいとわかったのは大きかったです。



そこには当然、しっかりと工夫が必要ですが、少なくとも、「私にはムリ→考えてやればできる」に変化しました。

その後、初挑戦のセールスレターで結果が出ました。

---

**実際に自分でも書けたことが、一番大きな収穫です。**



S.Mさま  
自営業/広島県

広告文体というものの基礎を網羅的に知ることができました。

特に、【実際に自分でも書けたこと】が、一番大きな収穫です。

まだリリースまでにはいたっていませんが、今、自分のセールスレターを読み返してみると、それなりにできてるじゃん！といった感じで、自画自賛ですが自信と勇気が湧いてきます。

このプログラムをきっかけとして、中村さんの他商材も購入しました。

おかげさまで、あとは実践するだけ！！と、迷いなく行動に移しています。

何かしらの成果が出てから、次のステップを検討したいと思っています。

たとえその「成果」が、期待外れだったとしても、2回3回と挑戦する価値があるスキルが凝縮されたプログラムでした。

## さらにプログラム参加で無料ボーナスをプレゼント

### ボーナスコンテンツ1： Q&Aセッション音声

プログラムに参加された方は、すでに回答済みのQ&Aセッションの音声を視聴することができます。

あなたが疑問に思うことは、おそらく他の方も疑問に思うようなことです。

ですので、他の方がした質問と回答を参考にして、素早く解決へ向かってください。

回答している質問：

- ・他人の商品をセールスする際の商品の選び方と注意点
- ・どれぐらいの完成度でレターを市場に出すのか？
- ・セールスレターを書く際の達成すべき本質は何か？
- ・同じ型を繰り返し使って書いたら飽きられない？
- ・ステップメールに書く内容は？
- ・ブログ、Facebookで0からアプローチする方法
- ・リスト0からSLを使ってビジネスを作る方法
- ・FBもブログもまだまだだけどメルマガをやった方が良い？
- ・メールの発信だけで、レターを見る前に「欲しい状態」を作る方法は？
- ・セールスレターの内容はステップメールに使わない方が良い？
- ・プロダクトローンチでのレターの書き方
- ・メンバーズサイトのWordPressテーマについて
- ・セールスレターで売るものを変える(ケーススタディ)
- ・LP、ステップメール、SLの考え方

Q&A音声のサンプル(別プログラム)：



## ボーナスコンテンツ2： 成果実証済みのタイプ別スワイプファイル

僕はこれまでに色々なタイプのセールスレターを書いてきました。また、そのためにたくさんのスワイプファイルを集めてきています。

この特典では「セミナー集客」「オンライン教材販売」「説明会誘導」「個別zoom説明会誘導」「高単価商品販売」「プロモーション後レター」「アップセルレター」「ダウンセルレター」など、**状況ごとにタイプ分けしたスワイプファイルをお渡しします。**

本カリキュラムのweek4「ビッグアイディア&ストーリーボード作成」のコンテンツを受け取ったあとのあなたなら、正しいスワイプファイルの使い方ができるはずです。

このボーナスコンテンツを『**売れるレター作成の武器**』として活用してください。

## ボーナスコンテンツ3： マーケティングツール集

セールスレターを構築する方法は「自分で作る or 外注する」の2択があります。

そして、もし、あなたが自分で作る方法を選択するのであれば、このボーナスコンテンツはとても役に立つと思います。

このボーナスコンテンツでは、実際に僕、中村が使っているセールスレター作成ツールを紹介しますので、僕とまったく同じ形のセールスレターも簡単に作れるようになるでしょう。(このページも同じツールで作っています)

また、他にもマーケティングに役立つツールを紹介しますので、あなたが1からツールを調べて回る必要はありません。

面倒なツール選びは僕に任せて、あなたはあなたのビジネスのために貴重な時間を使ってください。

---

## プログラムの参加費について

以上の8週間に渡るプログラムと3つのボーナスコンテンツからなる『セールスレター | ステップバイステップ』への参加費はいくらになるのでしょうか？

ここまで慎重に読み進めたあなたであれば、価値が低いプログラムではないことはおわかりいただけていると思います。

というのも、このプログラムであなたが手に入れるスキルは、、、

- これまでの僕のキャリアの中心にいつもあったスキル
- 7億5千万円以上の売上に貢献できた
- 独立してたった1年で522名以上の顧客を獲得できた

というものです。

このスキルのおかげで、派手なプロモーションをすることなく、1本のレターを書いてリリースするたびに30万、50万、100万といった売上を手にすることができるようになりました。

しかも、売れるレターは何度でも使い回すことができます。



**もし、あなたがこのスキルを手に入れられたとしたら、どれだけ簡単に売上が得られるようになるでしょうか？**

ちなみに、僕が以前行っていた月2回のコピーライティングに関するコンサルティングサービスは3ヶ月で30万円をいただいていた。(現在は3ヶ月50万円でコンサルをしています。)

そして、今回のプログラムは2ヶ月間に渡るものですので、それなりの金額になってもおかしくないことはご理解いただけたと思います。

ですが、、、

---

## **良いお知らせがあります。**

このプログラムの参加費は、過去に行っていたコンサルティングの半額である15万円でも、またその半額の7万5千円でもありません。

あなたがこのプログラムに参加して手に入れる価値からしたら信じられないかもしれませんが、**プログラムの参加費は期間限定で29,800円(税込)**としました。

8週間のプログラムですので1日たったの997円です。1回のランチ程度の値段でコピーライティングのスキルをじっくりと身につける機会はめったにないでしょう。

しかも、このスキルは1回使って終わりの消耗品ではありません。

あなたはこのスキルを使って何度も何度もお金を生み出すことができ、あとはすべてあなたの利益になるだけです。

それに、もしあなたがこのプログラム通りに書き上げたセールスレターをあなたの見込み客に案内すれば、**それだけで参加費を回収できる**可能性も高いです。

なので、**29,800円(税別)**という参加費は破格の値段と言ってもいいでしょう。

ただし、秘匿性の高い情報かつコミットが強い方だけに参加していただきたいため、何かしらの理由でコンテンツの提供がされなかった場合を除き返金に応じることはできません。

---

ベストプライスは“今”です。

繰り返しになりますが、このプログラムの参加費29,800円(税込)は期間限定です。

つまり、最もお得に参加できるタイミングは“今”です。

今すぐに決断して、僕に8週間だけください。

あなたの商品に注目を集め、手を止めることなく“売れるレター”を書くステップバイステップな方法をお伝えします。

あなたのご参加を心よりお待ちしております。

株式会社オフィスNJ代表  
中村 純

『セールスレターステップバイステップ』への  
参加フォームはこちら



1. 参加者の情報を入力してください

[必須]案内を受け取るメールアドレス：

メールアドレス

[必須]お名前：

お名前

2. 商品と金額を確認してカード情報を入力してください。

商品	価格
セールスレターステップバイステップ_紹介価格	¥29,800
	小計: ¥29,800
	合計: ¥29,800

←チェック必須：クレジットカードで支払う 

カード番号 月 /

## わずか5,900円の特別な提案:

ウェブマーケティングで成果を出すために「何を、どの順番で”取り組めばいいかわからない」と悩んでいませんか？そんな混乱から脱却するための動画セミナーも今日だけ特別価格で同時に手に入れることができます。「はい！注文をさらにアップグレードします！」にチェックを入れると、今回の注文にさらに5,900円が追加されます。(この動画セミナーは、ここ以外では手に入れることができません。)

はい！注文をさらにアップグレードします！

## プログラムに参加する

ダブルクリックはしないでください。二重で決済が行われます。  
二重決済分は返金対応いたしますが、返金手数料をいただきます。

