

3月28日（金）まで限定
神田昌典氏監修本、無料プレゼント！



「ザ・コピーライティング」

（販売価格：3,360円）

著者：ジョン・ケイブルズ、監修：神田昌典

【ザ・レスポンス】

オンライン・ビジネススクール

セールスライター認定コース

競争・ライバルが多い業界でも、
売上を上げるセールスレターを書くための
社外秘セールスレター作成マニュアルを公開…

これから6ヶ月間で、
プロとして活動できるレベルのライティングスキルを身に付け、
【ザ・レスポンス】認定ライターになることができますが、、

From：山田光彦

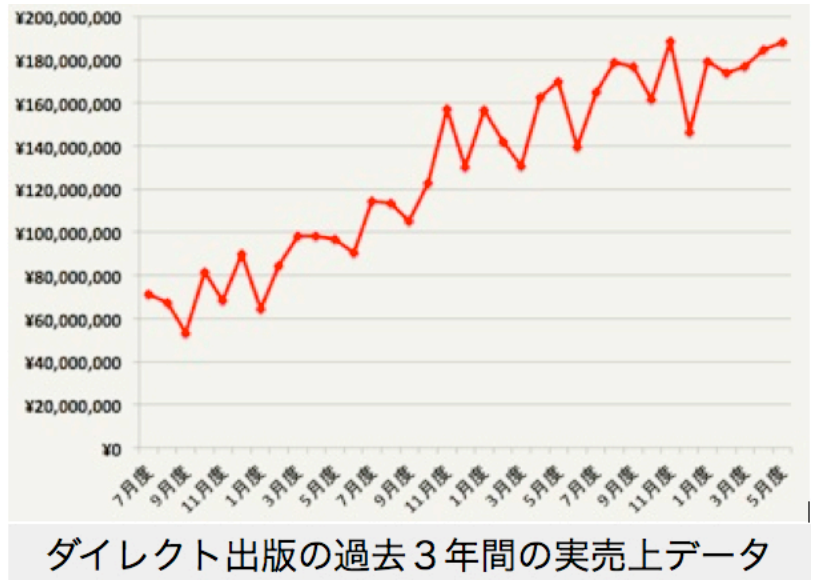
この【ザ・レスポンス】セールスライター認定コースの目的は2つあります。

1) 僕たちダイレクト出版の社内ライターのトレーニングプログラムで、あなたにプロとして活躍できるレベルのライティング・スキルを身に付けてもらい、競争の激しい市場でも成約率の高いセールスレターを書けるようになること。

2) スキルを身に付けたあなたに、1人前のセールスライターの証として「認定セールスライター」のお墨付きをすること。

なぜ、社外秘セールスライター作成マニュアルを公開することになったのか？

右グラフをみてもらえばわかりますが、僕たちダイレクト出版では、ほぼセールスライターだけで商品を販売しながら、年々順調に売上を伸ばしてきました。



最近、僕らが書いたセールスライターでは、**4日で書いたセールスライターで3000万円の売上**を上げたり、5時間で書いたセールスライターで300万円、フロントエンド商品のセールスライターで成約率が6%を超えたり、と2006年5月にダイレクト出版ができてから、**7年以上、ずっとセールスライターを使った方法で売上を伸ばしています。**(少しずつ変化は加えていますが、、その90%はセールスライター、及びそれによって培ってきたライティング技術による売上です)

神田昌典さんのセールスライターも書かせてもらえるようになりました…

そのおかげで、**日本一のマーケッターにも選ばれた神田昌典さんのセールスライターを書かせてもらい**、神田さんの商品もダイレクト出版で販売しています。最近では、**TSUTAYA (あのCDやDVDをレンタルしているツタヤです)**ともジョイントベンチャーをして、商品を販売したりしています。

しかも、お陰様で今、僕らのところにはコピーを書いてほしいという人たちが列を作っています。着手前に前金で150万円のフィーを現金でいただき、その後プロジェクトの成果報酬で、売上の10%をまた頂く。追加のコピーが必要になったらまたお金を払ってもらう。そんな料金設定でも、「ぜひ」としてくれる方ばかりです。・・・が、残念ながらキャパの問題で、今それをお受けすることはできません。

つまり、、、、優れたコピーがあれば、ビジネスは大きく成長します。そして、それを手に入れたいと思っている人はたくさんいます(もちろん、相応のフィーと引き換えに、です)。しかし、まだまだそれができるコピーライターは不足していますし、客観的に見て、「この人にコピーを任せればいい」と思えるようなわかりやすいものはありません。ですが、、、、

最近、セールスライターの成約率が下がって、売上が激減している…

そんな声をよく聞くようになったのです。たとえば、あるネット通販屋さんは、2009年にある商品をネットで日本一売っていたのですが、見出しのヘッドラインを少し変更はしましたが、**商品はそのまま、コピーもほとんどそのままにもかかわらず、売上が1/5になってしまった**(会社の売上が1/5になったら、、、、と考えると恐

ろしくありませんか？）。であるとか、あるネットでクライアントの売上を上げる、コンサル・ライティング屋さん、2010年ごろまでは、判を押したようなセールスレターを作って、PPC広告をすれば売れていたけど、最近はPPC広告をしても反応が良くない、、、他にも・・・

- ・ある税理士さんは、顧客獲得コストが急騰している…
- ・ある投資法を解説したDVDの販売では、簡単に人が集まったのは5,6年前まで…
- ・ある整体師さんは、ホームページの訪問者が減少して、問い合わせの電話がちらほらしかない…
- ・ある司法書士さんは、年間300万円以上の売上が上がっていた商品が20～30万円程度の売上になってしまった…

これはほんの一部ですが、セールスレターの成約率が下がったことで、売上が激減している、という声をよく聞くようになったのです。

そこで、僕たちはこんな状況であっても、成約率の高いセールスレターを書くための方法。社外秘にしていた「セールスレター作成マニュアル」を公開することで、あなたのビジネスで売上を上げることができる。そして、このスキルを身につけた人を僕らが「認定」することによって、ライター市場は活性化するのでは？（セールスレターの成約率が下がって困っている人が多いということは、スキルの高いセールスライターの需要が高いということですね）と思ったのです。それが1つ目の理由です。

2つ目の理由は、、、

これは、僕らにしかできないのではないかと考えたからです。

さっき話したとおり、僕らはライティングのスキルで自分たちのビジネスを伸ばし続けてきました。僕達のビジネスだけじゃありません。ライティングスキルを身に付けたお客さんも、ビジネスも大きく伸ばしてきました。

ここまでライティングにフォーカスし、スキルを磨き続けてきたということで、ありがたいことにお客さんや著名人たちからも評価をされています。それに「うさん臭い情報起業家の商品を煽りまくって売っているコピーライターとの明確に違う線引き」ができるのも、僕らしかいないと考えたからです。

それが、今回僕たちが社外秘のセールスレター作成マニュアルを公開しようと思った理由です…

セールスレター作成マニュアルの スキルを身につけることで、、、

***競合が増えたことで、成約率が下がってきている。**

そんな状況の中でも、高い成約率のセールスレターを書くことができる

成約率の高いセールスレターを書くことで、売上を上げることができるというのは、もちろんなのですが…

***セールスライターを自分のビジネス以外のもうひとつの収入源にできる**

あなたが今やっているビジネスとは、別のまったく新しい収入源として、セールスライターを始めることもできます。あなたの収入を支えるビジネスが1つしかないなら、これをもう1つの収入源にすれば、より安定したビジネスを作ることができます。

もちろん、あなたのビジネスの顧客で法人や個人事業の人がちがいのなら「**ずっとコピーライティングを学んでいたのですが、認定を受けたので、新しいサービスとして提供します**」と顧客に伝えれば、、、あなたのビジネスのバックエンド商品として、あなたに追加の利益をもたらしてくれるでしょう。

そして、、、

「認定」のメリットは、、、

***クライアントを取りやすくなるため、
セールスライターのキャリアをスムーズにスタートできる**

セールスライターに認定されることで「自称ライター」ではなく、きちんとトレーニングを積んだライターであることを客観的にクライアントに伝えることができます。そのため、自信を持ってクライアントを取れるようになるし、クライアントにも安心感を与えることができます。

***ダイレクト出版のセールスライター作成ステップで、
6ヶ月間で着実にスキルを身につけることができる**

ダイレクト出版のセールスライターをトレーニングするための、社内マニュアルを公開します。ご存知の通り、ダイレクト出版ではほぼすべての商品をセールスライターで売っています。セールスライターを書ける人材が社内が増えれば、簡単に売上をアップさせることができるのです。なので、セールスライターを書ける人材を育成するため、セールスライター作成マニュアルを作ることにはかなり力を入れてきました。実際、このマニュアルはかなりの自信作です（小川と寺本がメインの製作者です）。

***自分に足りないところがわかるため、効率的にスキルアップできる**

6ヶ月後に認定試験があります。試験合格には、コピー成功のための総合的な知識とスキルが必要なため、、、あなたは自分の足りないところ、偏っているところを効率的に学ぶことができます。6ヶ月のカリキュラムでは、その全ての分野をカバーしています。

***自分のセールスライターのライティングスキルが1人前かどうかわかるので、
自信を持って、セールスライターとして積極的に活動できる**

セールスライターを書くスキルは奥が深く「これでカンペキ」というゴールはありません。なので、どこまで勉強し、どこまでスキルを身に付ければ1人前なのかが、とてもわかりにくいですね。なので、このコースで認

定されれば1人前、という明確な基準をつくりました。認定セールスライターになれば、1人前のライターとして自信をもって積極的に活動することができます。

＊ワーク・課題で自信を持ってクライアントから仕事を受けられる 実践的なセールスライティングスキルが身につく

このコースでは、ただセールスレターの書き方の講義を聞くだけではありません。あなたが実践的なスキルを身につけるために、実際にセールスレターを書いたり、商品やマーケット・競合などをリサーチするワークや課題もあります。それを、やることで、より実践的なスキルを磨くことができます。

＊【ザ・レスポンス】のサイトに認定セールスライターとして 名前・プロフィール・連絡先を掲載できるので、 【ザ・レスポンス】を読んでいる社長からの依頼が流れてくる

あなたは【ザ・レスポンス】が認定したセールスライターとして、【ザ・レスポンス】のサイトへ名前・プロフィール・連絡先を掲載することができます。もちろん、あなたのサイトやブログ、フェイスブックへのリンクを貼ることもできます。

もちろん、だからといって仕事が確実に来ると約束することはできません。あくまで可能性の話です。ですが、、、

【ザ・レスポンス】を読んでいる社長はセールスレターの価値をよく知っている社長です（おそらく、日本で一番セールスコピーに価値を感じている社長でしょう）。そして、その社長が売れるセールスコピーがほしくなったときには、、、【ザ・レスポンス】が認定しているセールスライターを頼りにしようとするのではないのでしょうか（セールスコピーをほしがっている社長は本当にたくさんいます！）。

＊名刺に【ザ・レスポンス】認定セールスライターのロゴを載せられるので、 クライアント候補に安心・信頼感を与えられる

名刺にも「認定ライター」のロゴを入れられるので、「自称ライター」ではなく、きちんとトレーニングを積んだライターであることをクライアントに伝えられます。

＊堂々とクライアントに報酬をチャージできる

【ザ・レスポンス】認定セールスライターには、**報酬基準**があります。たとえば、**セールスレターは1通15万円**に設定しているので、クライアントに報酬を提示するときには、この基準を元に話をするすることができます。ですので、低価格で受けないといけないということもなくなるでしょうし、スムーズに、かつ自信を持って料金を提示することができます。もちろん、実績が増えてくれば、その基準よりも高い金額をチャージしたり、成果報酬や継続報酬でガッツリ稼いで下さい！

専用ページで学べる 認定コースのカリキュラムは??

では、セールスライター認定コースの具体的なカリキュラムはいったいどんなものなのか? 「社内用セールスライター作成マニュアル」のステップにそった、カリキュラムを紹介していきます…

1ヶ月目・2ヶ月目・3ヶ月目 リサーチ ～セールスライターを書くための素材を集める～

あなたは何をリサーチすればいいのか、何のためにリサーチするのか、リサーチした素材をどう活用すればいいのか、、、効率的なリサーチがどんなものか、知っていますか?

セールスライターを書くための最初のステップであるリサーチ。このリサーチは、セールスライターで何を書くのか、という素材を集めます。もしかすると、あなたは6ヶ月のうち3ヶ月がセールスライターを書くための素材を集めるリサーチになっていることに驚かれたかもしれません。

ですが、セールスライターも料理と同じで、くだらない素材を集めてしまえばくだらないセールスライターしかできません。いいセールスライターを書くためにはいい素材を集める必要があります。

最初の3ヶ月は、いいセールスライターを書くためのいい素材をどうやって集めるのか、何をリサーチして、リサーチした素材をどう活用するのかを身につけることができます。たとえば、、、

- ・商品の魅力を引き出し、見込み客にその魅力を伝えるための素材の集め方とその素材の魅力を引き出すための3つの質問
- ・見込み客をリサーチする3つの方法と読み手の頭の中を知るためのBDF
プラスその活用法
- ・見込み客から見た競合・ライバルの特定する2つの質問
(当然ですが、的はずれな競合・ライバルをいくら調べても意味がありません)

その他にも、**ペルソナを決める方法**(ペルソナ:セールスライターの読み手として設定するイメージ)などについても公開します。そして、このステップが完了すれば、あなたの手元にはいいセールスライターを書くための素材が大量に集まっているでしょう。あとは、これをどう料理するかです、、、

4ヶ月目 アイデア企画

～リサーチの素材を元にセールスレターに何を書くのかを決める～

このステップでは、リサーチで集めた素材を元にセールスレターに何を書くのか？ セールスレター全体のアイデアを練っていきます。どんな訴求でいくのか？ 商品をどういうポジショニングにするのか？ を具体的にステップ・バイ・ステップで進めていきます。たとえば、、、

- ・商品のポジショニングを見つける7つの質問
(ポジショニング発見ワークシートをプレゼント！)
- ・見込み客・マーケットの状態に合わせたレターの書き出しパターンと
反応率を高めるために、その書き出しパターンをどうやって使い分けるのか？
- ・ビック・アイディアのつくり方
プラス、できあがったビック・アイディアがいいものかどうかチェックする6つの基準

このステップが終われば、あなたはセールスレターに何を書くのか？ というメインのテーマ・アイディアが決まります。ですので、あとは、それをセールスコピーに仕上げていきます…

5ヶ月目 ヘッドライン&ストーリーボード ～アイディアをセールスコピーへ～

このステップでは、決まったアイディアをベースにヘッドラインを書いていきます。やっと具体的にセールスコピーを書いていくことになります（いきなりセールスレターを書き始めてはいけいのです）。

具体的な内容としては、ヘッドラインを素早くたくさん書く方法、人間の脳が反応してしまう3つの要素とヘッドラインを強化する6つのテクニック。

さらに、ヘッドラインを書き終えた後に、セールスレターの大まかな流れを作ります。これを「ストーリーボード」といいます。ストーリーボードを作っておくことで、この後のステップ、ライティングで苦勞することがなくなりますし、とても信頼性の高い、説得力のあるセールスレターを書くことができるようになります。そして、説得力のあるストーリーボードを作るためのロジカル・チェーンやセールスレターの裏側にある構造を公開します…

他にも、オファーのつくり方、緊急性を生み出す11のアイデアなどを公開していきます…

6ヶ月目 ボディコピー ～セールスレター仕上げ・完成～

最後のステップでは、セールスレターのチェック、ボディコピー、仕上げです。たとえば、、、

- ・書き出したヘッドライン候補の中から、
いいヘッドラインだけを残す5つの簡単テスト
- ・セールスコピーをシャープ・具体的にする方法
「モテる方法」よりも「1週間に3人とデートする方法」の方が具体的で、
読み手に伝わりやすいですね
- ・読み手が商品を使ってゴールを達成している状況を
イメージさせるフューチャーペーシング

その他にも、**ブレット・ライティング**やセールスレターのデザイン・レイアウトなど、、、、セールスレターを完成させていきます。さらに、6ヶ月目には、このプログラムで公開している、セールスライティング・マニュアルのテキストをあなたにお送りします。

※これらのプログラムは、毎月随時公開していきます。

さらに、、、、これだけではありません、、、、

＊無料ボーナス1 厳選スワイプファイル7通をプレゼント（プラス、解説ビデオ付）



スワイプファイル（売れた広告のサンプル）はセールスライターにとって仕事道具の1つです。ハサミを持っていない美容師がいないのと同じで、スワイプファイルを持っていないセールスライターもいません。

そこで、このプログラムでは、毎月スワイプファイルを小川もしくは寺本が解説したビデオ付きであなたにプレゼントします。

ただのスワイプファイルではありません。あなたがセールスライターとして活動するときに、パクって使いやすいものを厳選してプレゼントします。たとえば、、、、

- ・世界一と言われたコピーライターが書いた記事風セールスレター
（おそらく、このセールスレターが最もパクりやすいスワイプファイルでしょう）
- ・1000億円以上売った（世界一売れた）セールスレター
- ・12年間で2億8000万通送られたAMEXのセールスレター

などなど・・・あなたに合計7通のスワイプファイルをプレゼントします。

＊無料ボーナス2

セールスライターがクライアントと契約するときの契約書サンプル



せっかくセールスライターを書いても、料金を取りっぱぐれてしまったら意味がないですよね？ しかし実は、セールスライティングの料金の未払い問題はよくあることです。そんなことになってしまっただけではあなたがかけた時間と労力は全てムダに終わってしまいますし、経済的にも厳しくなってしまうかもしれません。

クライアントによっては、あなたの足下を見に来る人がいるかもしれません。そこで、あなたが損することがないように契約書のサンプルを無料でプレゼントします。

クライアントとの契約書は、あなたがセールスライターとして活動するには、必要になってくるものですから、これは大きな経費節約になります。

＊無料ボーナス3

「ベネフィット・ライティング」 （販売価格：1万9800円）



ベネフィット・ライティングは、セールスライターを書くために絶対に必要になるスキルです。結局、見込み客が商品を買う一番の理由はベネフィットです。ベネフィットが書けなければ、売れるセールスライターを書くことは、ほぼ無理になってしまうと言っても過言ではないでしょう。そこで、ベネフィット・ライティングのスキルだけは確実に身につけてもらうために、無料でプレゼントすることにしました。

※プログラムの1ヶ月目：第2週目にプレゼントします

＊無料ボーナス4

「人間の根源的な欲求リスト」 （PDF）



あなたがベネフィット・ライティングを確実に身につけられるように、世界ナンバーワンのコピーライターと言われた「ゲーリー・ベンシベンガ」（すでに引退しています）や「シュワプ」などの31の「人間の根源的な欲求リスト」もプレゼントします。

セールスレターを書いていて、「お客さんベネフィットが、一体なんなのかよくわからない」とときには、この「人間の根源的な欲求リスト」を見てください。この欲求リストを見ながら、あなたのお客さんの欲求・ベネフィットはどれに当てはまるのかを探せば、見込み客にピッタリなベネフィットを見つけることができるでしょう。

※プログラムの1ヶ月目：第2週目にプレゼントします

＊無料ボーナス5

「ブレット・テンプレート21」（PDF）



ブレットとは、シンプルに言ってしまうと、ベネフィットを箇条書きにしたものです。商品が読み手にとって、どう役に立つのか？を伝えることになるので、とても重要な部分です。ですので、ある有名なダイレクト・レスポンス・マーケティングの会社では、ブレットを書くためだけにセールスライターを高いお金を払って雇っているところもあるほどです。

ブレットは、ある種、芸術的な部分があると言われるほど、奥が深いところでもあります。この21ブレット・テンプレート（ブレットのスワイプファイル）を使って、書けば短時間で魅力的なブレットを書くことができるようになります。

※プログラムの6ヶ月目：第1週にプレゼントします

＊無料ボーナス6

「6つのエモーショナル・トリガー」 読み手の感情のスイッチを入れる6つのトリガー別 セールスレター・スワイプファイル（非売品）（PDF）

6つのエモーショナル・トリガー
— 6 Emotional Trigger —

読み手の感情のスイッチを入れる
6つのトリガー別
セールスレター・スワイプファイル

Copyright © 2013 Direct Publishing, Inc. All Rights Reserved

このレポート「6つのエモーショナル・トリガー」は、読み手の感情を刺激するセールスレターのスワイプファイルです。このレポートで紹介している6種類のエモーショナル・トリガーは、セールスレターでよく使われていて、かつ、高い効果を出している感情を厳選しています。具体的には「恐怖」「罪悪感」「怒り」「独占・排他性」「救済」「お世辞」の6つの感情です。

あなたが読み手の感情を刺激するセールスレターを書きたいときには、このレポートのスワイプファイルをパクって、セールスレターを書いてください。短時間で、読み手の感情を刺激するセールスレターを書くことができるようになりますでしょう…

※プログラムの2ヶ月目：第2週目にプレゼントします

さらに、、、

毎月の課題・ワーク プラス、質問は無制限にOKです！

さらに、セールスライター認定コースは、単に講義を聞くものではありません。あなたが実践的なスキルを身につけるために、毎月ワーク・課題があります。実際にヘッドラインを書いてもらう、といった課題もあります。講義を聞くだけでなく、課題をやってもらうことで、より実践的なスキルを磨いていきます。

しかも、プログラム期間中の6ヶ月間、あなたの質問を無制限で受け付けます。質問へは個別に回答できませんが、参加者だけの専用メルマガやビデオ、ウェブセミナーなど、そのときのベストな形でお答えします。もちろん匿名での質問も可能ですし、他の人の質問とその回答も見ることができるので、自分も同じ間違いをしていることに気づいたり、新たな視点に気づいたり、自分のコピーだけでなく、他の人のコピーのレビューを聞くことで更に理解を深め、新たなヒントを得ることができます。

オンライン・ビジネススクールなので、 講義の内容はビデオ＆mp3音声で何度も復習できる

セールスライター認定コースは、オンライン・ビジネススクールです。なので、ビジネススクールに通うためにまる1日あけてもらったり、スケジュールの調整をする必要はありません。

あなたの都合のいい時間にメンバーサイトへアクセスして、ビデオを見ることができます。もちろん、何度でも繰り返し見て、復習することができます。

また、講義の「音声部分」のみを抜き出したmp3形式のデータもダウンロードできるようになっているので、移動中やちょっとした用事をしているスキマ時間を活用して、コピーライティングの知識・スキルを磨くことができます。

ただし、このコースに参加すれば、 誰でも認定されるわけではありません！

【ザ・レスポンス】認定セールスライターになるには、このコースに参加し、テストに合格しなければなりません。このコースに参加すれば、お金さえ払えば、誰でも認定されるなら、この認定にあまり意味はないですね。これは「落とすための試験」ではなく、「認定」の価値を下げないためのもののなので「テストが難しすぎて合格できないのでは？」と心配する必要はありません。

きちんとコースを受けて課題をこなし、きちんと復習し、一定のスキルレベルに達していれば合格できます。逆に、このテストに合格できるレベルの基礎スキルすらないのにクライアントを取ってしまうと、全く成果を出せずに苦労することになるか、クライアントに迷惑をかける事になるかもしれません。

また、テストは調べながら解答することはできます（実際のビジネスの現場では、大学受験のように「記憶力」を試すようなことはないですね？ それと同じように、たくさんの資料を見ながら、テストに解答することができます）。なので、たくさんのことをムリヤリ暗記する必要はもちろんありません。

セールスライター認定テストの詳細

前にも言いましたが、【ザ・レスポンス】認定セールスライターになるには、このコースに参加し、セールスライター認定テストに合格しなければなりません。ですが、これは認定の価値を下げないためのもののなので、あまり心配する必要はありません。きちんとコースを受けて、一定のスキルレベルに達していれば合格できます。詳細は、、、

STEP 1. セールスライター認定コースの6ヶ月目のカリキュラムが終了後、1ヶ月以内に、認定テストの問題の内容、解答の提出方法の詳細をご連絡します。

＊テストは資料を見ながら、解答することができます。

STEP 2. 解答の提出方法にしたがって、6ヶ月目のカリキュラム修了後、3ヶ月以内に解答をご提出ください。

＊3ヶ月という期間に設定したのは、余裕を持って、認定テストに望んでもらうためのです。ですので、大量のテスト問題の解答をお願いするわけではありませので、ご安心ください。

STEP 3. 解答を提出していただければ、こちらから合否のご連絡をさせていただきます。

STEP 3で合格されれば【ザ・レスポンス】のセールスライターに認定されます。また、認定セールスライターのテストは落とすためのテストではありません。ですので、もし1回目のテストに不合格になったとしても、もう1回、無料でテストを受けることができます（6ヶ月目のカリキュラム修了後、3ヶ月以内）。3回目以降については、こちら採点などをする必要があるのでは、1回につき3万円の受験料が必要になります。

また、「認定」の資格は2年間有効です。2年毎に更新料として10万円（2年間でクライアント1人とればペイできます）と簡単な活動レポートを提出してください。詳細は追って連絡します。

セールスライター認定コースの内容をまとめると…

**競合が増えたことで、成約率が下がってきている。
そんな状況の中でも、
高い成約率のセールスライターを書くことができるし…
セールスライターを自分のビジネス以外の
もうひとつの収入源にできる**

- ・セールスライター認定テストに合格すれば、【ザ・レスポンス】認定セールスライターになれます。クライアント候補にきちんとトレーニングを積んだ認定セールスライターと伝えることができるので、クライアントがとりやすくなります。
- ・ダイレクト出版のコピーライター全員が使っている「社内用セールスライター作成マニュアル」。どこにも公開していないユニークなアプローチを使った、このマニュアルのステップにそって、セールスライターを書いていく実践的なスキルを身につけることができます。

**自分のセールスライターのライティングスキルが
1人前かどうかわかるので、
自信を持って、セールスライターとして
積極的に活動できます**

- ・認定セールスライター用の報酬基準があるので、安い報酬でセールスライターを書く必要もないし、この報酬基準を根拠に堂々と報酬を請求することができます。
- ・ワーク・課題があるので、自信を持ってクライアントから仕事を受けられる、実践的なセールスライティングスキルが身につきます。

**もちろん、自分のビジネスにも使えますし、
ライティング・ビジネスを自分のビジネス以外の
もうひとつの収入源にもできます**

- ・【ザ・レスポンス】のサイトに認定セールスライターとして名前・プロフィール・連絡先を掲載できるので、【ザ・レスポンス】を読んでいる社長からの依頼が認定セールスライターに流れてきます。
- ・認定されるにはテストに合格する必要がありますが、これは認定の価値を下げないためのものなので「テストが難しすぎて合格できないのでは？」と心配する必要はありません。きちんとコースを受け、一定のスキルレベルに達していれば合格できるので安心してください。

- ・プラス、これはおまけですが、、、認定されれば、ダイレクト出版からセールスレター作成の依頼が来やすくなるでしょう。なぜなら、社内のコピーライター全員がこのマニュアルのステップを使って、セールスレターを書いているので、このステップを身につけたあなたは僕らにとって必要なスキルを身につけた人材だからです。もちろん、スキルだけではなく、個人の相性や人間性も大切なので、セミナーやイベントで実際に話しをしてからになるとは思いますが、このステップをベースに話をすることができるので、僕たちにとっては一緒に仕事をしやすいことに間違いありません。

＊注意＊

誰でも参加できるわけではありません。

＜初心者向けのプログラムではありません＞

「セールスレターって何?」「スワイプファイルって?」「コピーライティングの本・教材を買ったり、セミナーに参加したこともない」あなたが今、こんなレベルなら、残念ですが、、、6ヶ月という期間で合格するのは難しいでしょう。必死に走って追いつくんだ!というのなら別ですが。

もちろん、このコースの中で、効率的にスキルアップするための本や教材等を紹介します。ですので、自分に足りない知識やスキルを効率よく見つけ、最速でスキルアップすることができるでしょう。特にあなたが「セールスコピーを学んでいるけど、奥が深くゴールが見えないな、、、」と思っているなら、このコースはピッタリです。このコースには「認定」というゴールがあるので、この明確なゴールに向けて、取り組むことで実践的なスキルを身につけることができますし、いつまでたっても勉強ばかりしてしまう。。。なんてこともありません。

＜仕事の依頼やクライアントの紹介を保証するものではありません＞

このコースに参加して、認定されればダイレクト出版から確実に仕事がもらえとか、仕事を斡旋してもらえる、ということはありません。もし、認定されれば仕事や報酬が保証されると思っているなら、、、参加しないほうがいいでしょう。このコースは仕事や報酬を約束するものではありません。

ですが、あなたが今までセールスレターを書いた実績がないので、なかなか積極的にクライアントをとる活動をする事ができなかった。でも、クライアント候補に安心感を与えることができる認定を使って、セールスライターとしてのキャリアをスタート・加速させたいなら、このコースはあなたにピッタリでしょう。

さて、あなたにとって、競合・ライバルが多い状況でも
成約率の高いセールスレターを書けるようになること、
そして「認定」のお墨付きを得ることに、
どれくらいの価値がありますか？

あなたが、もしなにか別のキャリアをスタートさせるとして考えてみましょう。例えばウェブデザインのスキルです。業界大手の「デジタルハリウッド」という会社では、ウェブデザイナー専攻コースは、6ヶ月で66万7800円です。

しかし、ここで得られるのは、ホームページを作るスキル。お金を生むスキルではありません。実際、ウェブデザイナーの平均年収は300万円～500万円程度。しかもその技術を持っている人はどんどん増え、ホームページ制作会社の制作単価はどんどん下がり、需要は減ってきています。

一方、セールスレターのライティングスキルは、できあがったセールスレターをリリースすれば、「スグにお金になるスキル」です。しかも、まだライバルの少ない（セールスライターはまだまだ少ないですね）需要の多いものです。しかも、このコースを終了して、テストに合格すれば、認定セールスライターとしてのお墨付きをもらえるにもかかわらず、、、、価格はこれよりもはるかに安くなっています。セールスライター認定コースの参加費は、**33,300円の6回払い**です（一括なら19万9800円です）。返金保証はありません。

このコースを受ければ、
もうセールスライティングの本や教材、
セミナーを買う必要がなくなる、
というわけでは当然ありません…

セールスライティングは奥が深いものなので、あなたがスキルアップをしていきたいなら、ずっと学び続ける必要があるでしょうし、学びをやめてしまった起業家がどんな悲惨な結末を迎えたか、あなたも一度や二度聞いたことがあるでしょう。

ですが、このセールスライティングのスキルで売上を上げながら、6ヶ月後にセールスライターの認定を受けて、ライティングの仕事で、もうひとつの別の収入源を作ることできます。それに、セールスライターとして活動するなら、自分が提供する商品やサービスのクオリティを上げるために、仕事道具を買ったり、技術を磨いたりするのは、どんな仕事でも同じですよ。

もし、あなたがネットで集客をしていて、最近、ホームページの成約率が下がってきているなら、この方法を使うことですぐに参加費ぐらいはペイしてしまうでしょう。そして、ホームページの成約率の改善を早くすればするほど、成約率を改善していれば手に入れることができた売上を逃さずに済みます。

競合・ライバルが増えてくる中、そのまま何もせずに自然の流れに任せるのか？ それとも、ネット集客で5年後、10年後と長期的に安定して売上を上げることができるようにするのか？ それはあなた次第です。あなたからのお返事を待っています。

[＜認定プログラムにエントリーする＞](#)

電話で申込みをするならこちらから

通話料無料 0120-682-244

(受付時間：平日AM10:00～PM5:00・・・土日・祝及び年末年始などの祝日を除く)

山田光彦

PS

「コピーライター」ではなく「セールスライター」としたのは、色々と目的があるのですが、1番の理由は「ネットをよく見るうさん臭いコピーを書く人」とは違う、ということをひと言で伝えるためです。なので、あえてコピーライターではなく、セールスライターにしました（あの手のコピーを書いてほしい社長はほとんどいないどころか、かなり嫌われているでしょうから）。

そしてもうひとつは、、、セミナーのスピーチであれ、電話のトークであれ、ビデオのシナリオであれ、、、売ることを目的にするものには全て「コピーライター」の活躍の場があります。しかし「コピー」ライターとしてしまうと、最終アウトプットが「文章」のように思えてしまうため、そのマインドブロックを外すために、「売る」すなわち「セールス」に関わる全てのライティングを担う者として「セールスライター」という名前にしました。

PPS.

今、神田昌典氏監修本「ザ・コピーライティング」を無料でプレゼントしています（お届けは4月初旬頃予定）。**期限は3月28日（金）**までになっていますので、早めにご決断ください。