

○-C○u b ボレット集

コピーライティング

～第1話～

CD-1

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・ **購入意欲を掻き立てる文章の組み立て方**-脳の連合野を刺激して欲を高める文章の書き方を伝授…この要素が組み込まれた文章を見たお客は無意識であなたの商品に愛着を持ち始め購入する事でしか幸せを手に入れられないと信じ込むようになります
- ・ **限定性の効果的な使用方法**-「限定 100 個です！」といった希少性を強調するテクニックの効果は絶大です…しかし 9 割以上のコピーライターは使用方法を誤り逆にお客に心の底を見透かされ売上げを激減させているのです…希少性の正しい使い方と使用するタイミングを詳しくシェア
- ・ **お客を騙して感謝と現金を手に入れる方法**-結局…いくら勉強しても大半の人間が億単位のプロモーションを行う事ができないのはこのマインドセットが中途半端だからなのです…億単位の売上げを達成するために必要な最深部のマインドセットを公開！
- ・ **断れない無料オファーの作り方**-このオファーを無料サンプルとして用意しておけばお客は限りなく 100%に近い確率でメールアドレスを自主的に登録し始めます…強迫観念に似た感情を喚起させる無料オファーの作り方をステップバイステップで公開
- ・ **セールスを仕掛けるタイミング**-実は「ある」タイミングでセールスレターを公開されるとお客は反射的に購入ボタンをクリックしたい衝動に駆られます…人間がお金を消費したくなる心理プロセスを分析しセールスのタイミングを計測する方法

- ・ **あなたのコピーを読む事が『日課』だと感じさせる方法** - 娯楽業界で古くから使用されている物事を依存的に習慣化させるテクニック…毎日食事をすることは当たり前だと思ってお客はあなたのメールマガジンを読む事も当然の行為だと感じるようになります
- ・ **行動心理学の原則をメールコピーに取り入れる方法** - 人間が行動を起こすパターンは世界共通なのです…遺伝と環境の両因子の組み合わせを喚起し行動を起こさせるメールコピーの書き方をお話します
- ・ **プロ小説家レベルの物語を構築する方法** - 興行収入が高いヒット映画の物語フォーミュラーをプロモーションに導入する秘密…例えばあなたに文章力がなくてもステップに従えば自然にプロレベルのストーリーの構築が可能となります
- ・ **お金を消費したい感情を高める心理トリガ** - 人が大金を支払って買い物をする裏側には必ず何かしらの心理的「引き金」が存在します…幼少期のトラウマを探り出し購入意欲を増幅させるコピーの書き方を伝授
- ・ **性行為とコピーの類似性** - 男性の限りない性欲を利用して反応率の高いコピーを書く方法！
- ・ **セールスだと気付かせない方法** - この法則通りにセールスステップを構築すればお客はあなたに「売られた」とは思いません…楽しませながら「いつの間にか」買わせてしまうセールスの手法をあなたにシェア
- ・ **買う気になっているお客を逃がす行為とは？** - アマチュアコピーライターが日常的に使用している「ある」行為がお客の購入意欲を激減させていると知っていましたか？購入者を取りこぼさない正しいセールスステップ理論を一から説明
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開…**

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・ **あなた以外の人間を無意識で嫌悪させる方法** 半月に最低 1 回はこの要素を組み込んだメールを配信するようにしておいて下さい…お客は無意識にあなたの会社を選択するようになり他の会社を本能的に拒否するようになります！（5 億 6490 万円の売上げを達成した継承プログラムのステップメールには実はこのテクニックがかなりの回数使用されています）
- ・ **海外テレビドラマの法則をプロモーションに取り入れる方法** なぜ人は「24」や「ロスト」などのドラマを最後まで観てしまうのでしょうか？インダイレクトに深層心理に入り込み麻薬中毒者のように依存させるテクニックをお話します
- ・ **セールスのタイミング** 必ずこのタイミングでセールスの告知をして下さい…多少コンセプトや商品が悪くてもお客は無意識で購入ボタンに手が伸びてしまうのです
- ・ **セールスレターに宗教の要素を取り入れる方法** 数億人単位の信者が在籍する宗教法人が古来から密かに使用している盲目的な信者を量産する方法…このテクニックを一度でも体験してしまったお客は二度とあなた以外の人間と浮気ができない体になってしまいます
- ・ **他人を絶望に追い込み多額の現金を稼ぐマインドセット** 億を稼ぐコピーライターと数千万円レベルのコピーライターの違いをご存知ですか？意外に感じると思いますが他人を自殺寸前の絶望に追い込める覚悟が出来るか否かなのです…コピーライティングマインドセットの極みが遂に公開されます…
- ・ **インダイレクトにライバルの悪口を言い見込み客を横取りする方法** ー実は「ある」簡単なステップを最初の数日間行なうだけでお客はあなた以外の人間を「敵」と認識するようになります…それ以降は例えあなたが間違った発言をしたとしてもお客はあなただけが正しいと信じ込むようになるのです
- ・ **キャンセルを減らす 1 通のメール** 起業家にとって最も大切な要素は売上げではなく「利益」です…キャンセルを極限まで減らし入金するまで逃がさないメールテクニックを公開
- ・ **古いセルフイメージを約 180 秒で捨てる方法** 数十億円の資産を構築したいと真剣に考えているのでしたらセルフイメージのクオリティを極限まで上げておく必要があります…高額な自己啓発セミナーでも解

決が困難とされるこのテーマを解りやすくステップバイステップで解説

- ・ **一流のコピーライターになるための2つの要素**-プロとアマの決定的な違い…コピーを書く直前に必ず取り入れなければいけないコピーライター必須の2つの要素をお話します
- ・ **お金の罪悪感を消すエクササイズ**-お客から現金を受け取る事に抵抗がある？そうですか、ではこのエクササイズを行って幼少期に刷り込まれたお金の悪い思考を完全に排除しておいて下さい…
- ・ **稼げない理由を正確に発見する方法**-成功には理由があります…同時に失敗にも理由があります…失敗の因子と原因を正確に発見し除去するエクササイズを公開
- ・ **インダイレクトに脅迫して購入させる方法**-恐怖の感情を掻きむしり購入までノンストップで行動させる非道徳なテクニック…この要素が組み込まれたセールスレターを読んだお客は日を追うごとにあなたに逆らう気力が減少していきます
- ・ **あなたの商品を購入する事が唯一の幸福だと感じさせるテクニック**
- **幼少期の幸せな記憶とあなたの商品を科学的にリンクさせる手法**
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開…**

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・ **見込客が商品を買わない本当の理由**-毎月 1,000 万円以上の売上がないのであれば、それはコピーやマーケティングが問題ではなく見込客の購買心理を理解していないのが原因です...人間の複雑な購買心理を小学生が理解できるくらいシンプルに説明！
- ・ **仕事を投げ出して熟読されるメルマガの書き方**-あなたからのメールを目にした途端、大事な仕事や家事さえも投げ出して熟読してしまうメルマガの書き方を具体的に教えます...
- ・ **人生最大の喜びを感じさせる販売法**-商品を購入したことに人生最大の喜びを感じさせるような特殊な販売法が存在します...商品説明の際にある文言を入れることで、商品購入後もすぐに新商品が販売されることを心待ちにするようになります
- ・ **7秒で相手を思いのままに操る方法**-7秒あれば相手に気づかれずあなたが望む行動を何でも取らせることができる方法を伝授！
- ・ **商品を買うことに疑問を感じさせないテクニック**-人間が商品を購入するときには普段とは異なる脳の使われ方をするのをご存知でしたか？その脳の特性を理解すれば、見込客に商品を買うのが当然だという心理状態を作り出すことが可能です...
- ・ **無意識に商品を購入させてしまう裏技**-セールストークやセールスレターで、ある感情を相手に感じさせることだけに集中すれば、どんなに口下手で文才がなくても、お客は自ら商品購入を正当化して、結果的に商品を買って求めることになります
- ・ **話を聞かない相手にイエスを言わせるには？**-相手のことを全く信用していなくても、**1分以内には「イエス」と言わせてしまうアプローチ**を Mr.X が参加者を交えて具体的に実演！
- ・ **最短で収入を3倍にする心理テクニック**-多くの人が稼げていないのは、大事なことを先延ばしにしてしまうのが原因です...収入に直結することだけしか興味がなくなる心理テクニックを教えます
- ・ **社員の生産性を3倍にするエクササイズ**-5分程度の時間を使い、社員全員にあるエクササイズを行わせて下さい...そうすれば仕事への意欲が増えて仕事の生産性が3倍になります...

- ・ **成約率を 30%アップさせる意外な要素**-97%の情報起業家がまだ気付いていない、ある要素をセールスレターの中に取り入れれば簡単に成約率を 30%アップさせることができます
- ・ **莫大な現金を自ら進んで持参させる戦略**-伊勢隆一郎、村上宗嗣は Mr.X に数千万円の現金を海外に持参しましたが、この行為に至らせるまでの数ヶ月に及ぶ緻密な戦略が暴露されました...
- ・ **商品説明なしで過去最高の売上を上げるには?**-セールスレターの中で商品を説明している部分を削り、代わりにある要素を入れて下さい...成約率が確実にアップして過去最高の売上を記録します
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開...**

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・ **商品を買わない選択に違和感を感じさせる文字**-3行からなる文章
を見込客の目に触れさせることに集中して下さい...そうすれば、
たとえ商品を買わないという選択をしてページを閉じたとしても
翌朝には違和感を覚え再びサイトに訪れて商品を購入します...
- ・ **アドレス登録に焦燥感を覚えさせる2つの要素**-カウントダウンと
いう古臭い手法を用いずともランディングページに2つの要素を
文章の後半部分に差し込むことで見込客がアドレスを登録しない
ことに焦りを感じ始める最新の手法を公開！
- ・ **稼ぐ罪悪感から瞬時に解放されるには？**-人間は様々な罪悪感を
抱えていることで行動が鈍り、結果的に思うように収入を伸ばす
ことができないのです...罪悪感から瞬時に解放される手法を伝授
- ・ **社員の仕事のスピードを飛躍的に上げる言葉**-社員やパートナー
の仕事のスピードが遅くてイライラしている？それならば彼らに
対してこの言葉を投げかけてみて下さい...一週間も経過する頃には
仕事のスピードは最低2倍になっています...
- ・ **情報ビジネス4大要素と優先順位**-情報ビジネスを行う上での優先
順位を正確に理解していますか？多くの人が優先順位の『低い』
ものを優先しているので一億円の売上すら上げられないのです...
- ・ **見込客に盲目的に信用してもらおうテクニック**-あなたもよく知って
いる、ある事柄を見込客にまず説明して下さい...そうすることで
見込客はあなたを盲目的に信用し始め、**商品を購入することには
何の疑問や不安も感じなくなってしまう**
- ・ **お客が勝手に宣伝してくれる商品の作り方**-多くの情報起業家が
無視している、ある感情に焦点を当てて商品を作ることにより、
購入したお客が友人にも勝手に宣伝してくれるようになります...
- ・ **商品購入への欲望を無意識に高めるスキル**-学生時代によく目に
したであろう、ある人物のフリをして見込客と対話するように心
掛けてみて下さい...あなたは商品の説明を一切していなくても、
見込客の方から商品を買わせて下さいとお願いされるでしょう...
- ・ **存在を隠して数十億円の売上を上げる戦略**-個人のブランド力を
高めないと数億円の売上は上げられないのが常識でしたが、

Mr.X は素性を明かさずに、数十億円の売上を上げてこれまでの常識を覆しました...その隠された戦略を公開！

- ・ **成功から逃れられなくなる習慣**-毎朝数分間の時間を使い、巷で言われていることとは正反対の、あることを10日間想像してみてください...行動パターンが無意識に変化していることに驚きます
 - ・ **バックエンドの購入率を高めるには?**-バックエンドを販売する際に、ある感情ポイントにフォーカスしてメールを書くことで、購入率は最低でも3倍以上になるでしょう...
 - ・ **年収2,000万円の脳に変換するエクササイズ**-まだ年収2,000万円に到達していないのであれば、家族や同僚を捕まえて毎日3分間このエクササイズを実行してください...徐々に脳の配線が組み替えられて、稼ぐことは簡単だと実感し始めます
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開...**

コピーライティング

～第2話～

CD-1

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・ **毎回バックエンド商品を購入する熱烈なファンを作り上げる方法**- 実は「ある」簡単なステップを最初の数ヶ月間行なうだけでお客はあなたに対してお金を払う事が義務だと感じるようになります…つまりあなたがセールスをする度に必ず購入する熱狂的なファンになってしまうという事なのです
- ・ **レターの反応率をあげる3つの要素**- セールスレターの反応率が悪い？ そうですね、それならこの3つの要素をバランス良く配置するようにしておいて下さい…1本で1億円以上の売上げを達成するコピーは単純にこのポートフォリオのバランスが良いだけなのです
- ・ **自己啓発を勉強すると貧乏になる理由**- 質問があります…あなたの周囲に『自己啓発』を学んで億の資産を構築している人物は存在しますか？ 恐らく「NO」だと思います…なぜ夢を叶えるノウハウを学んでいる人間が貧乏なのか？ その致命的な理由と回避策をお話します
- ・ **お金に対する悪い思考を取り除き年収を数倍にする方法**- 多くの人は「お金が欲しい」と言いますが実は本能的にはお金を嫌い現金を手に入れる事を拒否する行動を取ってしまっています…幼少期に形成されたお金の悪い価値観を根本から入れ替え見過ごしている新たなキャッシュポイントを発見する方法
- ・ **あなたの商品が売れない本当の理由**- 人間の脳には欲しい物を手にする事が『悪』だと感じてしまうプログラミングが遺伝子に施されています…お客の心理ブロックを解除しあなたの商品を購入する事に対する罪悪感と抵抗力を減少させるコピーライティングテクニックを公開
- ・ **購入意欲を掻き立てる感情コピーライティング**- セールスレターの中盤以降に『この一文』だけは必ず組み込むようにしておいて下さい…購入をかたくなに拒み続けている財布の紐が硬いお客であってもこの

文章を読んだ途端お金を使う事に対して開放的な感情になり購入の先にしか充足感が訪れないと信じ込むようになるのです

- ・ **\$5を\$100にする単純な方法** 投資した金額に約 20 倍のレバレッジを効かせる方法…善良なボランティア団体が日常的に行なっている非合法寸前のセールス手法をあなたにシェア
- ・ **購入を義務だと感じさせるセールス文章** 恐ろしい洗脳メソッドです…気付かない間にお客の無意識に入り込み罪悪感と責任感を植え付けて購入させるセールステクニック
- ・ **セールスレター『そのもの』を売却する方法** 日本のコピーライター
のほぼ 100%がセールスレター自体を販売できる事実を知りません…
レターを売却し利益率を一気に増幅させる方法を公開
- ・ **お客の購入障壁を計画的に下げる方法** この順番を守ったプロモーションビデオを見てしまったお客はあなたの商品を購入する事が当然の行為だと思込込むようになります(現時点でこのテクニクを意識的に使用しているマーケッターは日本では一人も存在しません…すぐに使用してライバルに差をつけて下さい！)
- ・ **高額商品専用プロモーション** 100 万円を超える単価の商品を販売するプロモーションと低額商品を販売するプロモーションとは異なるポイントが大きく分けて 3 つあります…高額商品を何の違和感も抵抗感なく自然に購入させる方法(なぜ Mr.X グループの高額セミナーには毎回大量の参加者が集まるのか?そのすべての秘密が遂に公開されます…)
- ・ **500 以上のコメントをブログに残させる誘導テクニック** 日本人は周囲の人間と同じでいたいと思う心理が諸外国に比べて強い特徴があります…そのため社会的証明を利用したブログのコメントのパワーは絶大です…お客があなたのブログに積極的にポジティブなコメントを残し始めるブログライティングをステップバイステップで公開
- ・ **最後までセールスだと思わせない方法** 売り込み感を全く感じさせないプロモーションの流れのすべて…
- ・ **プロモーション最終日に売上げを約 30%増やす方法** この単純なテクニクをセールス最終日に行なえば「絶対に買わない」と強い決意を持っているお客でも最後の最後には結局購入ボタンをクリックせずにはいられない感情に陥ってしまうのです
- ・ **誹謗中傷コメントを売上げのアップに逆に繋げる方法** 私自身ブログの誹謗中傷コメントに傷つき何度もビジネスを辞めようと思いまし

た…しかし Mr.X から「ある」アドバイスを受け逆に批判的な意見を
売上げの増加に利用する事に成功しました…悪質なコメントをポジ
ティブな感情で処理し売上げに変換する具体的な方法をシェア

- ・ **お客様の声だけでセールスを完結させる秘密**—セールスレターが書け
ない？そうですか、ではいっその事セールスレター無しで販売しては
どうですか？セールスレターの数倍のパワーを持つお客様の声の集め
方と使い方をステップバイステップで公開（アメリカのマーケッター
達はこの手法を頻繁に使用して億単位のプロモーションを行なってい
ます）
- ・ **業界トップクラスのエキスパートだと思い込ませる方法**—購入の判断
に迷ったお客が最終的な決断を下すのはあなたが業界のトップのエキ
スパートかどうかなのです…エキスパートだと信じ込ませる事さえで
ければそれだけで売上げが3割増えてしまう事は確実なのです
- ・ **『今すぐ』購入させるコピーライティングテクニック**—今すぐ購入し
ないと永遠に手に入れる事ができないと思わせる希少性の新しい使い
方
- ・ **影響力の武器をコピーのテクニックに応用する方法**—コピーライター
の必読書と呼ばれるチャルディーニ著の『影響力の武器』はすでに購
読しましたか？残念ながら多くの方は読んだ『だけ』で終わってしま
い具体的なコピーのテクニックに応用する事ができていません…複雑
な心理学をセールステクニックに変換する方法を詳しく説明
- ・ **セールスレターを公開する最適なタイミング**—ブログのコメントか
らお客がお金を支払いたくなっている心理をピンポイントで見抜きそ
の瞬間セールスを仕掛ける方法…このポイントさえ意識しておけば
最も購入率が高いタイミングが正確に判断できるためお客の取りこぼ
しがなくなるのです…
- ・ **100万円以上の高額商材を「安い」と思わせる錯覚テクニック**—高額
商品を扱う不動産ビジネスの『値段錯覚方程式』を情報ビジネスに応
用して解りやすく解説
- ・ **あなたを忘れさせない方法**—あなたやあなたの会社を記憶に定着させ
強く脳に印象を焼き付ける心理メソッド
- ・ **お客の猜疑心を限りなく0に近づける方法**—「本当に返金してくれる
の？」「本当に稼げるの？」お客はあなたを常に疑っています…購入
を躊躇する疑いの思考を取り除き購入率を上昇させる方法をお話しま
す

- ・ **大勢の人間を同時に催眠状態にして洗脳を受け入れやすい体質にする**
ステップもしあなたが目の前の人間をコントロールしたいと考えているのであればこのステップ通りに話を進行してみてください…数秒でトランス状態に陥りあなたの話を鵜呑みにするようになります
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開…**

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・ **お客に喜ばれる迷惑メール**— 商材等の販売日に勝手に何通も送りつけられる宣伝メールに嫌悪感を感じた経験はありますか？迷惑メールでさえお客が待ち焦がれるようにする単純な方法を公開！
- ・ **買わないという選択肢を無くすセールスレター**— セールスレターの中に、ある単語を3つだけ忍ばせておくだけで見込客の脳から『買わない』という選択肢を抹消することができます...
- ・ **年収2,000万円になれない意外な理由**— 数多くの書籍や教材を読み漁り、セミナーや懇親会に参加し続けても年収2,000万円に到達していないのは単純にこのマインドセットが抜けているからです
- ・ **販売終了後にもお客が殺到する宣伝法**— 販売終了後に一通のシンプルなメールを送信して下さい...買わないという選択をしたお客でさえも『やっぱり買わせて下さい』というメールが殺到します
- ・ **商品に10倍の価値を持たせる表現法**— ビジネスをしている多くの人が商品価値を十分に伝えきれていないため、安売りという選択を余儀なくされています...全くの同一商品でさえ他社より10倍の価値を感じざるを得なくなる商品の表現法を紹介！
- ・ **高額商品専用の販売アプローチ法**— 不況感漂う昨今でも高額商品を販売して荒稼ぎをしている意外な業種があります...その業種が多用している高額商品専用の販売アプローチ法をシェアします...
- ・ **商品価格を『破格』だと感じさせる心理誘導法**— どんな業種にも適用できるこの心理テクニックを少しだけ応用することにより、いかなる高額商品でさえも『安すぎないか？』と逆にお客が心配に感じさせてしまう価格の表現方法を教えます
- ・ **97%の人が間違えているアップセル**— 売上を伸ばす為にはアップセルが必須だということは周知の事実ですが、『正しい』やり方をしている人は3%もいません...80%以上のお客が複数のアップセルを快諾する、特殊なアプローチ法を伝授！
- ・ **商品に一切の疑問を抱かなくなる催眠要素**— セールスレターやメールに、あなたも幼少の頃から繰り返し聞かされてきた、ある要素を含ませることで、お客はあなたの商品を盲目的に信じます

- ・ **幼少期から密かに行われている洗脳活動**-有名な学校に入学して
大企業に就職して一生働くことが幸せな生き方です...このような洗脳教育は幼少期から密かに行われていることをご存知でしたか？あなたの大切な家族をこの洗脳から守る術をお伝えします...
 - ・ **ハリウッド映画に隠された巧妙な罠**-Mr.X は以前はストーリーを学ぶ為に映画を見ることを勧めていましたが、今では逆に見ないように細心の注意を払っているようです...
 - ・ **相手をトランス状態に陥らせる単純な方法**-相手をトランス状態に陥らせれば、あなたの言うことは何でも聞いてくれるようになります...10歳児でもできる瞬時にトランス状態にする方法を公開
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開...**

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・ **知らない業界に参入して圧倒的地位を確立する方法**-全く知識のない業界に参入して極めて短期間で、その業界のリーダーになる方法があります...その特殊な手法をステップバイステップで解説
- ・ **お客の購買衝動欲を高めるメールコピー**—商品の購買への衝動が抑えられなくなる、心理メソッドを応用したメールコピーが存在します...このコピーを用いれば商品を『買わない』という選択に違和感を覚え商品を『買う』という選択以外は抹消されます...
- ・ **リピート客を自然発生させるキャッチコピー**—このキャッチコピーをサイトやメールで多用して下さい...お客は他の人の商材には目もくれず次の商材が販売されるのを律儀に待つようになります
- ・ **お客に嫌悪される善意の行動**-「お客のため」と錯覚をしている善意からの行動が、実はお客から嫌悪され、あなたの存在自体を否定している要因となっております...
- ・ **短期間でプロ並みの脚本を構築する方法**-セールスレターに物語の要素を含めている人を多く見かけますが、ストーリーの組立て方を根本的に間違えていることに大抵の人は気付いていません...クオリティの高いストーリーを短期間に構築できる方法を伝授！
- ・ **赤の他人を思いのままに操るエクササイズ**-面識のない赤の他人でも、あなたが望む行動を無意識に取るようになるエクササイズのやり方を具体的にお伝えます...
- ・ **クレームを0にする特殊な会話アプローチ**-お客からのクレームを例え1つでも受け取るということは、あなたの意図が正確にお客に伝達できていないのが原因です...伝えたいことを100%正確に伝え、クレームが0になる特殊な会話アプローチを特別にシェア
- ・ **Mr.Xストーリーテンプレート**-数千万円の費用を投資しテストを繰り返し行うことで得られた、お客の反応率が最も高くなる物語の書き方などを非常に詳しく説明！
- ・ **サイトからの離脱者を無くすには?**-90%以上のセールスレターの、ある同じ部分を見込客が目にしたときに一様にサイトが閉じられているという事実をご存知ですか？その具体的な部分と、ページの最後まで目を離せなくするコピーの書き方を教えます

- ・ **見込客の信頼を無条件に勝ち得る方法**—見込客に信頼してもらう
為に取る行動の多くは効果がないどころか、逆に不信感を与えていることに多くの人は気付いていません...不信感を与えることでさらに信頼を得る意外な方法を伝授
- ・ **躊躇するお客を購入ボタンに誘導させる文章**—セールスレターやプロモーションで最後に言う言葉を間違えているために、買う気であるお客でさえも購入の意欲を無くしてしまっています...躊躇しているお客をも購入ボタンへと導く『9文字』の言葉をシェア
- ・ **年収2,000万円以上稼ぐ参加者のセールスレター**—チェンマイでの極秘セミナー参加者の大多数は年収2,000万円以上でした...彼らが考案したセールスレターをそのまま真似して使って下さい...
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開...**

コピーライティング

～第3話～

CD-1

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・どこにでも存在する平凡な情報を高額で転売する方法-多くの人は『特別』で『希少性の高い』情報を提供しなければ稼げないと思っています…誰でも知っている当たり前の情報を高額情報商材に変換するステップを公開
- ・デザインが良いサイトほど反応率が低いのはご存知でしたか?-巷の起業家は高い賃金を支払ってデザイナーを雇い綺麗で見栄えの良いサイトを構築しようと努力しています…しかしその行為が反応率を大きく下げている事を知っている人間はごく僅かです…わざと汚くみすぼらしいサイトを構築して反応率を約 10%あげるテクニック
- ・嘘のつき方-コピーの中に嘘を含めて良いのか?コピーライターなら一度は悩んだ事があると思います…「コピーを書いたら最低 1 億円は稼がないと気が済まない」Mr.X が良い嘘と悪の嘘の境界線を具体的に話してくれます
- ・顔写真の効果的な使い方-セールスレター内に社長の顔写真を入れると反応率が上がる?一時期流行したこのテクニックは多くの人々が誤解したまま使用し逆に嫌悪感を抱かせてしまっています…お客があなたに信頼感と安心感を覚える顔写真の効果的な使い方を公開

- ・マインドセットを高額で販売する手法-「マインドセットはテクニック以上に大切である」X-Club の参加者であるあなたはすでにこの真実をご存知だと思います…しかし一般ピープルにマインドセットの話をするとうまくいかない」と嫌われてしまい商品の購入率が低くなってしまっているのが現実です…曖昧なコンセプトであるマインドセットを興味深く、かつ高額で販売するテクニックをあなたにシェア

- ・業界トップクラスの知識人だと思わせるテクニック-実はある『単語』を連呼するだけでお客はあなたを業界トップクラスの知識を持ち合わせるエキスパートだと信じ込むようになります…その結果あなたの信頼度は短期間で上昇し売上げが倍増する結果となります

- ・セールスレターの反応率を自己診断する方法-残念ながら多くのコピーライターは正しいテストの方法の知らず曖昧なまま反応率の低いレターを作成し続けています…その結果、日本に

はいつまでたっても億超えのコピーライターが出現しないのです…お金を1円もかけないでレターの反応率をテストする単純な方法を解説

・**エゴを捨てる方法**—自尊心のスイッチを瞬間的にON/OFFにする感情コントロール術…

・**アンケートから強烈なコンセプトを抽出する方法**—あなたが億単位のプロモーションを行いたいのであれば膨大なアンケートから売れる要素を抽出するスキルを身に付ける必要があります…世界の大富豪ウォレン・バフェットが投資銘柄を選ぶ際に使用する『年次報告書の法則』をビジネスに応用して詳しく説明

・**本音の見抜き方**—お客はあなたに本音を話しません…しかし同時に心の奥底では本音を聞き出してくれる人物の登場を心待ちにしています…隠している本音を短時間のコミュニケーションで引き出す心理学

・**他人のコピーを書く際に気をつけるポイント**—もしあなたが世界中を放浪するMr.Xスタイルのコピーライターになりたいのであれば自分以外のビジネスのコピーを書く必要があります…自分の商品と他人の商品のコピーを書く際の根本的な違いをお話します

・**共感させる物語の作り方**—ここまでX-Clubを真剣に学んできた方でしたらコピーライティングに『共感』が必要不可欠である事をすでに理解していると思います…読んだ瞬間に引き込まれ自分の事のように涙を流させる共感ストーリーテンプレートを公開

・**最も金払いの良いターゲット層の選び方**—『見込み客』と一口に言っても複数の階層に分かれるためどのターゲット層を狙えば良いのか判断に迷う事がよくあります…あなたに最もお金を払う確率の高いお客の層の見分け方を伝授します

・**惹き付けるオープニングの作り方**—オープニングに『ある』要素が欠けているコピーではお客の心をつかみ取る事ができません…カウンセリングの名医が必ず使用している見ず知らずの他人の心を瞬時に開かせる手法を公開

・**お客に意地でも結果を出させる方法**—バックエンド商品が売れない？それは単純にフロントエンドでお客に結果を出させていない事が原因です…Mr.Xが初来日以降必ず使用してきた他人を行動させ結果を出させるコンサルティング手法を詳しくシェアします

・**Mr.X式最新コピーテンプレートが遂に公開！**—これまで「億」単位のコピー『だけ』を書き続けてきたMr.X…彼の最新でもあり最後にもなるコピーフォーミュラーがステップバイステップでいよいよ公開（これだけで最低でも数百万円の価値があります！）

・**他人の信念をねじ曲げ都合の良い人間に育てあげる方法**—このセリフを会話の冒頭に2、3回繰り返しておいて下さい…強い信念を持つ頑固な人間でも自然にあなたに同調しあなたの意見だけが正しいと思い始めるようになります…難しいNLPの手法を小学生でも解るようにステップバイステップで解説

・**一瞬で深い信頼を得る方法**—この手法を使用すれば文字通り『一瞬』で相手はあなたを信じ込むようになります…

- ・商品の魅力を極限まで伝えるコピーライティングスキル—良い商品を持っている人間に限ってセールスが下手なのは世界共通のようです… 商品の魅力と価値を確実に伝え購入意欲を倍増させるテクニック
- ・なぜか「安い」と感じてしまう値段の見せ方—この方程式に沿ってプロモーションを進行すればどんなに高額な商品であっても相手は『お買い得』だと感じてしまいます…なぜ継承プログラムの参加者の多くが10万円という金額を安いと評価したのか？その秘密が遂に公開！
- ・Mr.Xの話が興味深い理由—単純な方法ですがこの法則に従って会話を進めるだけで人は無意識に引き込まれあなたを興味深い人物だと認識するようになります…
- ・一流コピーライターのルール—ペンと紙だけで億を稼ぐコピーライターのガイドライン（判断に迷った時はこのメモを取り出す癖を付けておいて下さい）
- ・あなたの商品を購入する事が人生最大の娯楽だと感じさせる『単位の法則』—この法則に従って商品ラインナップを組み立てればお客はあなたの商品を買う為に貯金する事が人生で最も有効な選択だと信じ込むようになります…お客にバックエンド商品を次々と買ってもらう準備をさせるテクニック
- ・サブキャッチコピーテンプレート—キャッチコピーの次に重要度の高いサブキャッチの最高品質テンプレートを全て提供！
- ・払えば払うほど得だと思わせるテクニック—多少リスクが伴いますがこのテクニックを使用すれば相手は短時間トランス状態に陥りあなたにお金を支払う金額が多ければ多いほど自分が得をすると感じるようになります…10万円以上の高額商品を販売する際には欠かせない心理メソッドを公開
- ・100億円セールスレター—数十年前に実在した1商品で100億円以上を売上げたコピーライターの卑劣きわまりないテクニック…私の知る限りこのテクニックを使用しているコピーライターは日本には存在していません（すぐに使用してライバルに差をつけて下さい！）
- ・他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開…

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・**全財産を支払わせる合法的な洗脳術**—欧米の巨大宗教組織が信者に施すこの洗脳術を用いることで、高額セミナーを開催するとき参加者は持ち家を売却してでも参加を熱望するようになります...
- ・**最新コピーライティングフォーミュラ**—Mr.X が毎月数億円を稼ぎ続けているセールスレターの最新フォーミュラを公開！あなたは何も考えなくてもこのフォーミュラに従って書くだけで、**3時間**もかからずに毎月数億円が稼げるセールスレターが完成します
- ・**数秒で固い決意を崩壊させる会話術**—『絶対に離婚する』と固く決意をしているセミナー参加者を、三言程度の会話を交わすだけで『やっぱり愛している』と思い直させました..難解な心理学に基づく会話術を10歳でも分かるように説明！
- ・**信念を容易に変換させる心理要素**—『情報商材は詐欺だから絶対に買わない』という信念を持つ人でさえ、相手のある心理要素を指摘することで『あなたの商品を買わせて下さい』と懇願されるようになります..あらゆる信念を容易に変換させる方法を伝授
- ・**見込客を盲目的に信用させる意外な一言**—会話やコピーの冒頭にある一言を述べるだけで、見込客の猜疑心が麻痺して、あなたが語る言葉に疑問を挟む余地がなくなります...
- ・**道徳的葛藤を突破して収入を上げるには？**—多くの人がセミナーや教材に数十万円、数年間を投資しているのにも関わらず収入に何ら変化が現れないのは道徳的葛藤に負けているからなのです.. この葛藤を突破して一気に収入を上げる方法を特別にシェア
- ・**最小のコンテンツで満足感を与える秘訣**—ポレットに書いてあることの10%程度しか商品に盛り込まれていなくても、あるコンセプトに基づき商品を作成すればお客から『詐欺だ』『返金だ』と訴えられず次の商品を待ち望むようになります...
- ・**300%の返金保証を付けても儲かる仕組み**—商品に自信があるから返金保証は付けない、などと意味不明な行為をしてお客を知らず知らずのうちに混乱させてませんか？たとえ300%の返金保証や感謝料を付けても利益が倍増する仕組みを公開！
- ・**1万円の商材を10万円で販売するには？**—多くの人が価値の伝え方を間違えている結果、商品を安売りして資金繰りに苦しくなり市場から淘汰されることを余儀なくされています..同じ商材でさえ簡単に10倍の価格で販売できる方法を詳しく説明
- ・**多額の現金を払うのが義務だと感じさせる価格提示**—この方法で商品価格を伝えれば、相手は値段を『安く』交渉するのではなく逆に『高く』払わせてくれと交渉されてしまいます
- ・**購入を勧めないのに100億稼いだ奇妙な販売法**—世間一般の商品のように継続購入を勧めないのにも関わらず、リピート客が増え数年で100億円を荒稼ぎした奇妙な販売法を具体的に教えます...

- ・ **大勢が勘違いしているサブキャッチの書き方とは？**-多くの方がキャッチコピーばかりに気を取られて、サブキャッチの書き方を間違えていることに気が付いていません..正しいサブキャッチの書き方をステップバイステップにて詳細に解説！
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開…**

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・ **3分でサブキャッチが完成する方法** - コピーを書くのが面倒臭い？分かりました..3分でプロレベルの文章が完成する裏技を特別に教えます..全くの未経験者がいたのにも関わらずこの方法を使いセミナー参加者全員がサブキャッチを数分で書き上げました...
- ・ **コピーを読むことに喜びを感じさせるには?** - ある方法を使うとお客は商品よりコピーに価値を感じ始めます..すると商品を購入した後もその内容を確認する前に、あなたの別の商品のコピーを読む作業に没頭し始めることでしょう
- ・ **同じ商品を再び買う衝動に駆り立てるコピーの書き方** - 数日前に購入した同じ商品でさえ、読むうちに購入の衝動が抑えられなくなり購入ボタンをクリックさせてしまうコピーの書き方を伝授！
- ・ **『買わない』選択肢を抹消するボレットの要素** - 商品を説明する際、ボレットにはこの4つの要素を必ず含めるようにして下さい..この言葉を含めるだけでお客の思考回路から『買わない』という選択肢が抹消され、翌日から注文が殺到することになります...
- ・ **Mr.X式ボレットの秘密** - 今年の始めに『資産を構築する方法』『X-Club』のボレットが公開されましたが、その衝撃的な内容を今でも鮮明に記憶している人は多いと思います..そのボレットの秘密をMr.Xが1つ1つ具体的に解説！
- ・ **お客の脳内に商品内容を埋め込むには?** - 素晴らしいボレットを書いても、お客が読まなければ意味がありません..文章の最後にある要素を加えるだけで、お客はボレットを1つ1つ熟読し始め商品を購入するまで、その内容が頭から離れなくなります...
- ・ **売上を最大にするボレットの適正な数** - 多すぎると単調ですし、少なすぎると物足りなさを感じてしまいますが、心理学に基づき算出されたボレットの最適な数をシェア
- ・ **同僚に勧めたくなるボレットの形式** - ある形式に従いボレットを書くだけで、脳は自然に価値あるものだと錯覚し、読んだ人間はそれを同僚や友人に勧めるまで居心地が悪くなってしまいます...
- ・ **流し読みされないボレットの並び順** - もしかしてボレットを商品内容の順番通りに書くという陳腐な行為はしていませんか？読み手はいつも時間に迫られているので流し読みをしているのが常識ですが、流し読みが『できなくなる』並び方を特別に教えます
- ・ **黄色『以外の』ハイライトの秘密** - 黄色のハイライトは巷によく見かけますが、さらに反応率を上げる『別の色』を使用している人は稀です..成約率を簡単に上げるその色を注意事項と共に解説
- ・ **毎日5分でコピーがプロレベルになる練習法** - 毎日優れたコピーを手書きで写すのが王道ですが、それは面倒だという人の為に毎日5分でできるコピー上達法を公開！

- ・**セールスレターに1時間釘付けにさせる方法**—大抵の人はコピーを上から下まで一通り見て値段を確認したら、1分以内にページを閉じてしまいます..しかしレターの中央に、ある要素を加えれば例え興味本位でチラ見だけしに来たお客でさえ、その要素を目にした途端、画面に釘付けにしてしまうテクニックを教えます...

- ・他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開...

コピーライティング

～第4話～

CD-1

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・年収50億円コピーライターの名言-コピーライターの最終形とも呼ばれている人物がアドバイスしてくれたコピーライティングの極意とは？
- ・Mr.Xが直接コピーライティングの指導をしてくれました！-Mr.Xにコピーの指導を受けてみたいと思った事はありませんか？Mr.Xがセミナー参加者に具体的なコピーのアドバイスしている生音声を公開します…日本のコピーライターに共通している致命的な弱点が明らかに！
- ・金払いの良いクライアントの選び方-もしあなたがこれから『他人のコピー』を書いて稼ぐ予定があるのでしたらこのルールだけは守り通して下さい…この基準点に達したクライアントさえ選んでおけば金銭的なトラブルは必ず回避できます
- ・次世代の返金保証-ただ返金保証をすれば良い、と勘違いしているコピーライターがあまりにも多すぎます…お客にとっての最大のリスクを見抜き購入率を数十パーセント上げるリスクリバーサル of 新しい形（継承プログラムを例にとって具体的に説明）
- ・悪質なクレーマーに対抗する唯一の手段-「誹謗中傷は有名税みたいな物だから仕方が無いな…」と受け入れる事ができますでしょうか？誹謗中傷を受けてもポジティブな感情を維持する感情コントロール術を公開
- ・返金要求をバックエンド販売に繋げるセールストークテンプレート -返金を要求してきたお客に高額バックエンドを売りつけるセールストーク…オープニングからクロージングまでのすべてのステップをテンプレートにして提供！
- ・入金率を約3倍に上げる秘密-いざお金を振り込む段階になるとお客は急激に冷静になり突然キャンセルするケースが良くあります…入金するその瞬間までモチベーションを上げ続けるクロージングテクニックを公開
- ・最後までセールスだとバレない方法-セールスレターには必ずこの要素を組み込んでおいて下さい…お客はまるで雑誌を読んでいる感覚であなたのコピーを最初から最後まで食い入るように読み漁ります…そして最後までセールスされたと気付かず商品を自主的に購入し始めるようになります…

- ・**プロのデザインの秘密**—アマチュアコピーライターの 90% 以上は気が付いていませんが反応率の高いセールスレターには『ある』共通するデザインのルールが組み込まれています…
- ・**ブログ『だけ』で販売する方法**—スキルがなくてホームページが作れない？ そうですか、それならブログだけでプロモーションを完結すれば良いのではないのでしょうか？ …パソコン知識のない素人がホームページ無しで販売する **ブログプロモーションの流れ** をお話しします
- ・**釘付け状態にする『フォーカスの法則』はすでに使用されていますか？**—この法則に沿ったセールスレターを読んでしまったお客は一種の催眠状態に陥ります…そして購入ボタンをクリックするその瞬間まであなたのコピーに没頭しこれがセールスであった事ですら忘れてしまっているのです…
- ・**中毒症状を起こさせるステップメール**—お客はあなたのメールを読む為だけに送受信ボタンを連打するようになります…お客をあなたのメール中毒にさせる 12 ステップを公開
- ・**欲望を掻き立てる単語集**—メールコピーを書く際にはこれらの単語を必ず最低 3 回は使用するようにしておいて下さい…世の中には読めば読むほど欲望が刺激される危険な単語が存在するのです…
- ・**個人メールだと思わせるテクニック**—『ある』セリフを多発するだけでお客はあなたが毎回個人的にメールしてくれていると勘違いし始めます…そしてあなたに好意を抱き逆にライバル達は守銭奴にしか見えなくなってしまうのです…一括配信のステップメールをプライベートなメールだと思わせるテクニック
- ・**バックエンドの購入率を約 2 倍にする秘密**—この要素が組み込まれたセールスレターを読んでも「これで最後！」と強い決意をしていたお客であっても買わずにはいられない衝動が深層心理で起こり始めます…そして又「これが最後！」と言って次の商品を次々と買い始めるのです…あなたの商品をすべて購入させてしまう「コレクションコピーライティング」
- ・**相場の 2 倍以上の値段で売りつける方法**—ある心理学を応用したプロモーションを行えばあなたの商品が例えライバルの 2 倍以上の金額であってもお客は「安い」と感じるようになります…いえ、むしろ高ければ高いほど彼らは **あなたの商品を競い合って購入** するようになります…約 20 年前に流行した有名な心理学をコピーライティングに応用して詳しく説明！
- ・**追伸に絶対に欠かしてはならない 3 つの要素とは？**—多くのコピーライターは追伸の本当の意味を理解していません…追伸に必要な 3 つの要素をテンプレート化して公開します
- ・**自己紹介の効果的な使い方**—多くの方は自己紹介をするタイミングを間違えてしまい逆にエゴイストだと思われてしまっています…自己紹介文を配置する最も効果的な場所とタイミングを公開
- ・**悪口を言って人気者になる方法**—数ある本能の中の 1 種類だけを理解しておけばあなたの態度が悪ければ悪いほど逆に憧れを抱き始めます…お客に文句を言えば言うほど人気が高まり熱烈な信者を量産する秘密

- ・ **マインドセットからテクニックへ**—Mr.X はテクニックを語りません… なぜなら多くのコピーライターの独創性がなくなる事を心配しているからです…しかし遂に Mr.X が具体的なコピーテクニックを公開してくれました！（私は「あのマインドセットはこうやってテクニックに繋がれば良かったのか！」と終止感動してしまいました…）
- ・ **最新コピーライティング Q&A**—年収数千万円クラスのセミナー参加者達が Mr.X に本気でコピーの質問をしました…中には「恐らく答えられないだろうな」という気持ちの含まれた意地悪な質問も数多く存在しました…しかし Mr.X はシンプルかつ強力な内容で完璧に回答してくれました…その質疑応答のすべてを生で公開します！（恐らくあなたが聞きたかった「あの」質問も存在しているはずです）
- ・ **最も簡単なリサーチ法『コピー＝リサーチ』**—これまで Mr.X の教材を学んできたあなたでしたらすでにこの方程式は理解していると思います…お金をかけないでしかも短時間で『身内から』深いリサーチをする方法をシェアします
- ・ **男性向けのコピーと女性向けのコピーの決定的な違い**—X-Club の参加者の多くは男性だと思いますので女性向けのコピーを書く事に対して苦手意識や抵抗がある方も少なくないと思います…女性の現実に入り込み女性になりきってコピーを書く秘密
- ・ **ライバル商品よりも優れていると『暗』に感じさせる方法**—お客は常に悩んでいます…ライバル商品とあなたの商品を何度も何度も何度も見比べ少しでも優れた商品を購入しようと必死に査定しているのです…しかしコピーにこの要素さえ追加しておけば読めば読むほどあなたの商品の方がライバル商品よりも優れているとしか思えなくなってきます…大脳の約 10 箇所を同時に刺激し無意識レベルでライバルに差をつける方法
- ・ **追伸2:の秘密**—追伸の 2 つ目には必ずこの要素を組み込んで下さい… これだけで反応率は約 10%アップします
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開…**

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・**売上を320%アップさせるクロージングセールスレターの最後の部分で見込客の購入意欲を減退させる文章を無意識に書いているために多くのお客が購入ボタンを押す前に画面を閉じています.. 購入することに強い使命感を感じさせるクロージング法を公開！**
- ・**探し求めていた商品だと錯覚させる方法**数行で構成される文章をセールスレターの前半に挿入して下さい..そうすれば、お客があなたのセールスレターを目にした途端、これこそが自分が探し求めていた商品だと思い込み始めます
- ・**お客の購入意欲を掻き立てるデザイン**サイトのデザインを専門の制作会社に任せたものの売上が全く上がらないという経験はありますか？数千回のテストを繰り返した末に導かれた最も反応率の上がるデザインの原則を教えます...
- ・**映画並みのストーリーを書き上げるスキル**このストーリー構築法に従いセールスレターを書いてみて下さい..お客は感情を何度も激しく揺さぶられ、あなたのセールスレターを読むことに生き甲斐を感じ始め次から次へと商品を買って求めるようになります
- ・**最速で効果が上がるデザイン構築法**素人でさえも30分もあれば **反応率を最低3倍以上にできるサイトリニューアル法**をシェア！
- ・**自分への手紙と思込ませる文章の書き方**反応が悪い主な原因は文章が大勢に向けて書かれてあるように感じられるからです.. 1日でマスターできる、ある方法を使えば性別、年齢に関係なく個別に書かれたような文章を書くことができるようになります
- ・**稼げるサイトを一瞬で判別するには？**そのサイトが稼げるのか稼げないのかを一瞬で見分けられる確固たる基準が存在します.. コピーライティングやマーケティングに莫大な時間と費用を投資する前に、この基準を学ぶことをお勧めします...
- ・**10歳児でも理解できる商品説明法**見込客の現実を忘れて難解な専門用語でセールスレターを書いても、自己満足に終わります.. お客が疑問の余地を挟むことすらない商品の説明法を伝授
- ・**世界に共通する見込客の購買心理**セールスレターを読んでいる見込客が頭の中で考えていることを詳細に把握できれば、商品の購入へ導くことは簡単だと思いませんか？レターのどの部分で、どんなことを考えているのか、ステップバイステップで解説！
- ・**読むことに義務感を感じさせる要素**セールスレターを最初から最後まで一字一句読むお客は皆無です..しかし文章の前半後半にある要素を含ませることで見込客はセールスレターを読むことに強い義務感を感じ始め、読み終わるまで目が離せなくなります...

- ・商品購入への抵抗感が消滅する質問—対面であれネットであれ、人に何かをセールスするときには、ある質問を必ずして下さい.. この質問をしないとしないのでは、成約率に2倍以上の差が出ます
- ・感謝のメールが殺到するセールスレター—この要素を文章に組み込むことで、セールスレターを読んだお客は長年抱えていた悩みから次々と解放されます..その翌日には、商品を販売してくれたことへの感謝のメールを受け取り続けます
- ・他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開…

このCDに隠されているほんの一部の内容を紹介すると：

- ・ **お客が涙を流す感情移入テクニック**—お客のことを誰よりも深く理解ができるシンプルなテクニックがあります..これを使えば、お客は自分専用に商品が用意されたものだと錯覚して、その深い感動から涙を流さずにはいられなくなります...
- ・ **盲目的に信用を勝ち取れる裏技**—どんな素性の人間であれ、お客から親友以上の信用を得られる方法があります..この方法を応用すれば、どんな数のバックエンドを用意したとしても、見込客は資金が続く限り商品を購入し続けるのです
- ・ **あなたが億のお金を稼げない理由**—Mr.X がコピーライティングの全てを公開した暗黒マーケティングから5年以上経過しましたが、**学習したのにあなたが億を稼げていないのは単純にこのマインドセットを知らないからだけなのです...**
- ・ **商品に深い愛着を感じさせる表現法**—同じ商品を説明するときにも語尾の文字に気をつけるだけで、お客が深い愛着を持つのか、疑問を抱くのかに分かれてしまいます..具体的な表現法を公開！
- ・ **Mr.X 式セールスレターの具体例**—マインドセットを中心に話し、テクニックはあまり語らない Mr.X ですが今回は特別にセールスレターの具体例を語ってくれました...
- ・ **旧来の親友だと思わせる自己紹介**—プロフィールに写真を多用して自己陶醉に浸っていませんか？写真や興味深い経歴がなくても、お客があなたのことを旧来からの親友のように親しみを感じる、自己紹介の方法をお伝えします
- ・ **反応率を3倍に上げる追伸の要素**—よく見るセールスレターに追伸があるからという単純な理由で、あなたも適当に『追伸』を書き逆に反応率を下げていませんか？反応率が最も上がる追伸の3つの要素をそれぞれ詳細に説明
- ・ **即座に行動させる目次の書き方**—統計的に書籍を購入したお客がその本を開く割合は10%程度で、実践する人はその中の10%程度だと言われています..お客が目次を見ただけで、最後まで読まずにはいられなくなり、行動せざるを得なくさせる文章を公開！
- ・ **女性向けサイトデザインの間違い**—女はピンクが好きだろうから、サイトもピンクを中心に..と勘違いしている人を多く見かけます.. あらゆる『色』をテストした結果、女性向けサイトで最も反応が得られた意外な色を教えます...
- ・ **価値を割り増して見せるポイント**—お客はあなたが商品に感じている価値の約10分の1にしか感じていない事実をご存知ですか？商品価値を正確に伝えて、商品以上の価値を感じてもらうための簡単なポイントをシェアします

- ・ **女性以上に女の気持ちが分かる方法** -女性向けの商品を販売する場合、男目線でセールスレターを書いてしまうので、共感を得られず当然売上は上がりません..毎日5分程度あれば、彼女ら以上に女性の気持ちが理解できるようになるシンプルな方法を伝授！
- ・ **購入への躊躇する感情を取り除くには？** -お客のリスクを最大限にゼロに近づける返金保証という手法はもう珍しいものではなくなりました..それ以上にリスクを取り除いて、あなたがリスクを負っているかのように思い込んでしまう特殊な方法を教えます...
- ・ **他にもここでは紹介しきれない数々の秘密を公開...**