



シーザー88

はじめに

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、レポート作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このレポートに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとします。

このレポートの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご利用いただきますようお願いいたします。

あいさつ

初めましてシーザー88と申します。

今回も私のレポートをダウンロードいただきありがとうございます。

今回のレポートは、トップアフィリエイト達が意識して実践している“**鉄板**”とも言えるコピーライティングのテンプレートに特化したレポートです。

このテンプレート沿って実践すればコピーライティングのスキルを磨くことが出来、あなたのビジネスを飛躍させることが出来ますので是非、最後までご覧下さい。

トップアフィリエイター御用達3つの“鉄板”ライティングテンプレートとは？

では、早速ですがトップアフィリエイター達が
セールス時やLP、レビュー記事、メルマガ読者にアクションを
促すために意識して使っている、鉄板のライティングテン
プレートを3つご紹介します！

1. 「PASONAの法則」

◆「PASONAの法則」とは？

- ・宣伝や広告に用いられるダイレクト・レスポンスの法則
- ・見込み客に対し、現状の問題を煽り、その解決策を提示して購買まで誘導させる心理テクニック。

**※広告の基本の手段であり、メルマガ、セールスレター、
レビュー記事等によく使われています。**

1. 「PASONAの法則」

- **P**: Problem (問題提起)
- **A**: Agitation (問題を煽る)
- **S**: Solution (解決策の提示と証拠)
- **N**: Narrow down (限定、緊急、希少)
- **A**: Action (行動)

この5つの頭文字を取って「**PASONA**」となっています。

「PASONAの法則」のサンプル例

あなたは今、集客に困っていませんか？

このままでは、ネットビジネスで稼ぐことが出来ず、心が折れてそのまま諦めてしまうでしょう…。

しかし、このツールならあなたの代わりに自動で毎日メルマガ読者を集客してくれます。

すでに、20名のテストモニターの方々が実践し、全員が毎日このツールで読者を効率よく集めています。

しかし、このツールは購入者を絞っている為、あと15名にしか販売出来ません。

このチャンス一度きりです！今直ぐにツールを手に入れて下さい。

2. 「QUESTフォーミュラの法則」

◆「QUESTフォーミュラの法則」とは？

- ・世界的に有名なダイレクト・レスポンス・コピーライターであり、作家、コンサルタントとしても活躍しているマイケル・フォーティンが提唱した法則。
- ・コピーライティングにおいて「世界的に一番反応が取れている」と言われているコピーライティングの型。
- ・読み手の心理に沿った普遍的な原理原則。

2. 「QUESTフォーミュラの法則」

- ・ **Q**ualify : (宣言、ターゲティング)
- ・ **U**nderstand : (理解、共感)
- ・ **E**ducate : (教育)
- ・ **S**timulate : (刺激、興奮)
- ・ **T**ransition : (行動)

※フォーミュラ(**FORMULA**)とは公式、定型文。

「QUESTフォーミュラ」サンプル例

あなたのメルマガ読者を毎月100人増やします！

実は、私もほんの数ヶ月前までは、月に10人増やすのがやっとで、メルマガ読者を集めるのにとっても苦労していました…。

しかし、このツールを使ってから、毎日3～4人のメルマガ読者が自動で増え、今では毎月100人以上の読者を集めることが出来るようになりました！

そのおかげで、メルマガからほぼ毎日商品が売れ安定して月30万の利益を出せるようになりました。今では、長年勤めていた会社を辞めて自由なライフスタイルを送っています。

今すぐ以下のリンクをクリックして夢のツールを手に入れて下さい。

ジョン・ケーブルズのヘッドコピーの型 (売れるコピーの5大要素)

◆ジョン・ケーブルズとは？

アメリカ出身の伝説的コピーライター。

彼が1925年に書いた「**私がピアノの前に座ると皆が笑った。でも私がピアノを弾き始めると・・・**」という、

米国音楽学校の通信講座で使われたヘッドコピーは大成功を収めたとして有名で、80年以上経った今もなお、ヘッドコピーの型として使われ続けている。

ジョン・ケープルズのヘッドコピー型 (売れるコピーの5大要素)

1. **新情報**(競合と差別化できるような、新しい情報)
2. **ベネフィット**(購入後の未来を伝える。)
3. **興味を煽る**(これまでの常識とは違う内容)
4. **手軽さ、もしくは希少性**(どれだけ簡単に手に入る、もしくは入手困難)
5. **信ぴょう性**(「なぜ安いのか?」もしくは、「なぜ希少性があるのか?」)

※LP作成、紹介文でこの5つの基本を守るだけで結構反応が変わる。

おまけ

スワイプファイルという言葉をご存知ですか？

「スワイプ」とは、【借用する】、【盗む】という意味で、要するに売れている商品の優秀なセールスレターを「サンプル」として保存するファイルのことです。

なぜ、優秀なセールスレターをサンプルとして保存するのか？

それは、あなたがセールスレターを作成する時に見本にするためです！

おまけ

これは、ビジネスの世界では当たり前で、優秀なセールスレターを学び、自分のセールスレターに応用することは、“**一流の技を見て学び取り入れる**”ということです。

トップアフィリエイト達は他人のセールスレターを常に研究しています。

そこで、長いセールスレターを簡単に保存出来る、とても便利で無料で使えるツールをご紹介します。

「Full Page Screen Capture」

[グーグルクロームのウェブストア](#)から「Full Page Screen Capture」という拡張機能を検索すると無料でダウンロード出来ます。この拡張機能ツールを使って優秀と言われているセールスレターをスワイプファイルとして保存し、一流のコピーライターのスキルも学びましょう。

トップアフィリエイト達はみんなこうやって陰で努力しています。

ネットビジネスで結果を出すにはライティングスキルは必須です！

最後に

今回のレポートはいかがでしたか？

今回紹介した“鉄板”のライティングテンプレートに沿ってメルマガやLP、レビュー記事を書いてみてください。

それと、他人のコピーライティングの研究もやることであなたのライティングスキルもUPしますので、是非このレポートをあなたのビジネスに活用して下さい。

最後までご覧いただきありがとうございました。

シーザー88