

このたびはキャンペーンにご参加いただきまして有難うございました。
大変遅くなりましたが「スーパービジネスマン養成講座」からのプレゼントです。
どうぞ最後までお楽しみください。
あなたのビジネス成功のヒントになれば幸いです。



スーパービジネスマン養成講座 瓦版・特別バージョン

■プレミアムな自分を創り出せ！

【購入者の限定感情を呼び覚ませ！】



■やりたくなかった（笑）アマゾンキャンペーンのお知らせ

こんにちは、吉江です。

ようやく私の新刊が出ることになりました。

会員の皆さんに誰よりも早くお知らせします。

タイトルは「サラリーマン長者/会社を辞めずに年収と幸せを10倍にする方法」（講談社）と言います。

⇒ <http://www.eigyout.jp/book/>

ご承知（じゃない方も多いかもしれませんが（笑））のように私は現在サラリーマンをやりながら（人材関連ビジネス会社顧問）経営コンサルタントと広告業それにインターネット通販（広告と通販は殆どパートナーにやってもらっていますが）の会社を経営しています。

おかげさまで、各事業が効率良くまわり、その相乗効果で業績は右肩上がりの成長を遂げています。

何だかこんなに仕事をやっていたら大変そうに感じられるかもしれませんが（たまに仕事に集中し、寝れない時もありますが（泣））1年間をトータルするとそれほど大変でもないのです。

昨年は沖縄旅行に4回行きました（笑）し、今年もまるまる1ヶ月八ヶ岳のコテージで過

ごしました（半分は仕事でしたが・・・）

今回、そのやり方をこの本にまとめてみました。

副題の「会社を辞めずに年収と幸せを10倍にする」は、出版社の思惑で少々オーバーな感もありますが（笑）書いてあるとおりにやっただけであれば、誰もが確実に現状より大きく収入の上乗せを見込めると思います。

さらにこの本を書いた理由があります。

ここ数年の起業ブームで多くの人々が会社を辞めて独立する道を選んでいます。

もちろん、長期的な戦略をもたれて、自分が心の底からやりたいことを本業にするための独立ならば私も大賛成です。

メルマガやブログ、もちろんそれ以外の実業で成功されている方を私も何人か知っています。（メルマガ、ブログの人はこの先どうなるかは分かりませんが（笑））

しかし、彼らの表面的な姿にだけ憧れ、何の構想も持たずに安易に会社を辞める選択をくだす人が非常に多いという懸念も前々から抱いていました。（この瓦版でいつも言っていましたよね？）

特にインターネットビジネスは粗利が高いですから、最初に少しばかり儲かると、この成功が永遠に続くと言う錯覚に陥ります。

しかし、現実社会はそうは甘くありません。

インターネットビジネスは念入りに、グランドデザインを描いてから着手しないと、余程才覚がある方以外はおおかた収入が先細りになります。

最近ではメルマガやブログからセミナーをしたり、出版する人も増えていますが、彼らの多くは強固な基盤のキャッシュポイントを持っていません。

一部の人を抜かして、残念ながら、途中で息切れする可能性が極めて高いでしょう。

（ちなみにこの本でそのキャッシュポイントの作り方もまとめてみましたので、サラリー

マンだけでなく起業家の会員さんもぜひ参考になさってください)

結局、インターネットビジネスの場合、コストも時間もさほど気にしなくできますので、サラリーマンをやりながらのほうが安全確実に儲けることができるわけです。

さらにこのサラリーマン起業（※当社登録申請中）家の場合、一般的な「なるべくお気楽に多くの給与をもらいたい」という使命感のないサラリーマンに比べ、経営者意識の強い、情熱的で創造的な思考を育みながら仕事に望めますから、本業であるサラリーマンとしても、将来の起業家としても大成できるというメリットがあります。

会社で起こるすべてのことは自分の複業（副業）を更に拡大するヒントとなり原動力となるので、同じことをやるにおいてもサラリーマン起業家のほうが真剣に事に当たるようになるからです。

サラリーマンの場合、正直、会社の看板があるからこそ、得られている人脈や特権も多々あります。

各研修、たとえば著名人の講演や営業の勉強会、人事評価制度のセミナー等、サラリーマンだからこそ学べる機会や資格も多く存在します。（仮にあなたの会社にしっかりした教育制度がなくても厚生労働大臣の指定する教育訓練講座を受講すれば、厚生年金を払っているサラリーマンならば格安で受講可能です）

今後はこれら機会を複業のビジネスに最大限に生かすべく活用すれば、会社の仕事がすべて自分のスキルアップに直結する魅力溢れたものに生まれ変わります。

中にはサラリーを貰っているのにそんな不義理はできないとお考えの方もいるかもしれませんが。

しかし、それは前時代的な考え方です。

終身雇用制や年功序列制度が崩壊し、今は会社だって利益に貢献しない社員に対しては極めてクールで冷淡な対応をとります。

たとえ、今そうでない会社も公務員以外は（やがては公務員も）いずれそうなるでしょう。

それならば、私たちも会社に対して給与並（あるいはそれ以上の）貢献はしつつも、賢く

会社を活用するスタンスを取るべきですし、これこそが新しい雇用関係の平等な姿たりと思えます。

それにより会社は利益と繁栄を、私たちはスキルアップと日々の仕事のやりがいという贈り物を受とることが出来るようになります。

これこそ、次代のワークスタイルの理想的な姿だと私は思います。

経営者サイドから見ても、たとえ従順でもまるつきり結果を出せない社員よりも、多少とんがっていても起業家のようにバリバリ働き、ダントツの成果を出す社員のほうが余程有り難い存在なのではないでしょうか？

さらにこの本の第 5 章では、私が今一番大切だと確信している心の働きについてもかなり大きく章を割いて書いています。

告白するとこの本で一番言いたいのはこの部分なのです。

ノウハウやテクニックは勉強すればいくらでも身に付きます。

恐らくテクニック面ではこの本よりも良い本がいくらでもあるでしょう。

しかし、心の使い方が分からなければ、その成長もすぐに止まってしまいます。

今回、アマゾンキャンペーンとしてこの本を購入いただいた方全員に、過去告知するとすぐに満員になり、多くの方にご迷惑をかけている「普通の人の成功法則セミナー」の最新セミナーレジュメをプレゼントしています。

詳しくはこちらをクリックください⇒ <http://www.eigyoku.jp/book/>

これは今年の 3 月 28 日に福岡で行われた最新のセミナーで使用したセミナーレジュメなので過去にセミナーCD をご購入いただいた方にも喜んでいただける内容になっています (かなりブラッシュアップしました)。

本音を言うとアマゾンキャンペーンは、多くの人がやっているのに、(それにあまり実売に効果がないので) あまりやりたくなかったのですが、今回は出版社に泣きつかれて渋々やることになりました。

来週 10 日まで実施しますのでこの機会にぜひご参加ください。

でも正直アマゾンなんてどうでもいいです。

順位よりもこの本が皆さんのインスピレーションとなりお役にたつことが私の一番の目的であり願いです。

『サラリーマン長者・会社を辞めずに年収と幸せを10倍にする方法』

⇒ <http://www.eigyou.jp/book/>

■ アルファ波を出し続ける方法

「元気ですか～、吉江です」

いつも「こんにちは、吉江です」で始めるのですが先月からイメージチェンジをはかっています(笑)。元気が一番大事だと気づいたからです。どんなに優秀な頭脳や知識を持っていても気持ちが入っていない人には猫に小判だからです。最初は演技でも構いません。情熱を持ってあるいは心に秘めて行きましょう！それがやがてあなたのキャラクターになります。さあ、いつもの合言葉「ようやく面白くなってきたぜ！やるぜ、ベイビー！」(アンソニーロビンズのパクリ(笑))で行きましょう！

しかし、早くも先月号の挨拶を見た会員さんから「効率の良い仕事をしたければ無理をしないほうが良い」という忠告も貰っています(泣)。無理をすると大量のガンマ波(ストレス状態)が発生するのだそうです。

この会員さんは大脳生理学の先生なのですが、彼によると人間の脳波にはガンマ波、ベータ波、アルファ波、シーター波、デルタ波という5つの段階があるのだそうです。

ガンマ波状態のとき人間は30ヘルツ以上の脳波を発しています。怒り、落胆、イライラなどのストレス真っ只中な状態です。こういうときは仕事をしないほうがいいらしいのですが、仕事をしているからガンマ波になるという逆説的な真理もあります。だから無理にでもストレスを楽しみましょう。(あ、無理にはダメなのか？自然に楽しめるよう無理に鍛錬しましょう(笑)(モチベーショントレーナーの権威、アンソニーロビンスは、

困難に陥ったら「OK、面白くなってきたぜ！」「やるぜ、ベイビー！」と情熱を高められる言葉を吐くと気持ちが向上すると言っています。これは本当です、お試しください)

次がベータ波、13~30ヘルツの脳波を発しています。ガンマ波よりはましな状態なのですが、特段良い状態でもなく、どちらかというとストレスに近い状態です。私たちがひとりで外に出て少々身構えていると言う感じでしょうか？ちなみに普通一般の人は(普通の人にはストレス状態が強い=右脳が働かない、集中できない)この状態のときが多いのだそうです。このとき、左脳は働いていますが右脳は殆ど働いていません。創造的な仕事、たとえば企画や文章執筆等には当然向きません。この状態のときは左脳を使った仕事たとえば請求書処理やデータ入力、メール返信等、反復作業を行ったほうが良いでしょう。

次はアルファ波です。13~8ヘルツの状態にあり、自分が好きなことをやっている感覚だと思っていただくと良いと思います。時間の感覚がなくなり、程よく集中できる精神状態にあるので、常にこの境地で生活できれば私たちは今よりずっと創造的で効率の良い仕事ができるようになります。このとき右脳が左脳よりも優位な状態になっています。

次がシータ波です。4~8ヘルツ。右脳が完璧に開き、アイデアが浮かんだり、以前は思い出さなかった記憶がドンドン蘇るようになります。ただ普段はこの状態にいられません。夜寝る前や朝起き立ての状態だからです。ちなみにこのときに願い事をするとう潜在意識に入り、実現しやすくなるとも言われています。両方やれば効果的ですがどちらか必ず行うように習慣づけましょう。ベットに願望を書いたノートをおいておく、あるいは MD や iPOD に願望を録音して聞きながら寝ると無理なく潜在意識を活性化できます。

最後がデルタ波です。4~0.4ヘルツの状態です。このときは睡眠状態になります。

私たちは出来る限りアルファ波かシータ波でいられると右脳も左脳も活発化し、脳が疲れずに、仕事が効率的にまわりだします。同じことをしていても自ら受け入れる環境や状況により効果が全く違ったものになります。常にアルファ波かシータ波でいられれば人生の質が劇的に上がるわけです。そこで、どんなときでも簡単にアルファ波に入れる方法をお教えしましょう。

■あなたの人生をかえるジョギングの勧め

それはジョギングです。

これは会員さん全員にお勧めしたいですね。よくジョギングなんて大嫌いと言う方がいます。何でお金ももらえないのに体力を消耗しなければいけないのだと・・・私は運動が大の苦手なのだと言っている人さえるくらいです。

そんなに怒らないでください。別に人と競争しなくてもいいのです。それにジョギングはお金以上に価値ある効用をあなたに授けてくれます。それは・・・いつも「快」な状態でいられるということです。

ジョギングをするだけでイライラや悩み(ガンマ状態)はすぐに吹き飛びます。それどころか少々の睡眠不足や肉体疲労も解消でき、やる気やワクワク感が生まれるのです。それには理由があります。ジョギングをして10分から15分ほど経過すると、脳内にベーターエンドルフィンが分泌され、それらが血中に放出されるからです。このとき全ての人間の脳は「快」状態に入ります。俗に言うランナーズハイと同じ状態とたとえてもいいでしょう。するとあなたの脳が画期的なアイデアが続々浮かぶ、クリエイティブな脳に変質します。合法的かつ健康的に、しかもお金を全く使うこともなく手軽にできるアイデア発掘方法なのです。

このアイデアはジョギング中に浮かぶこともあれば、帰ってきてシャワーを浴びているときにふっと降ってくることもあるでしょう。このとき大事なのは「私は既にアイデアを持っている」と確信しながら(アフターメーションしながら)ジョギングすることです。すると安心感から通常の倍以上のアドレナリンが放出され、先ほどの血中に放出されたベーターエンドルフィンとの相乗効果で神経回路がよりポジティブに構築され、思考が高まり、直感が研ぎ澄まされる経験します。今までくすんでいた脳の古い神経回路が全く新しいネットワークを形成するわけです。

このとき脳に起こっている変化を簡単に解説すると、ひとつの脳細胞から数万もの数のニューロンが伸びていき脳細胞と脳細胞を結ぶシナプスが増殖を始めます。何とジョギングをすることによって頭も良くなるのです。記憶の集積、知識の統合、高度な思索と言ったハイレベルな脳活動がスムーズに出来るようになります。さらに脳のアンテナも角度が高くなり情報収集能力が高まり、それら情報の中から最も適切な答えを導き出す検索作業も発達していくようになります。すると先ほどお話したあるとき「ストーン」と答え同士が絶妙な結びつきを見せ、新しいアイデアがをビジネスにドンドン生か

せるようになっていくのです。(これは本当です。ジョギングを習慣にしている人は意識、無意識に関わらずこのような体験を得ることに快感を覚えているのです。)

ただ心臓や肉体に無理がある人は、ジョギングまでしなくても結構です。水泳、自転車、ウォーキング、散歩、ヨガ、瞑想、入浴、旅行、カラオケ、テニス、ボーリング、スキー、ドライブ、ショッピングなんでも結構です(恋愛が一番良いと言う説もありますが・・・)。とにかく外に出て(ヨガやカラオケは外に出なくとも出来ますので)自分の好きなことをやりながら前向きな思考で体を動かすことを習慣にすれば、それだけ快状態が持続し、高品質な人生を形成できるようになります。勉強も大事ですが、それだけでは視野が狭くなります。家の中でじっとしてはダメです。今すぐ外出して自分が楽しめることワクワクすること一つだけ見つけて果敢にトライしてください。これだけでよい発想が出来る体質に必ず生まれ変わります。するとたとえば同じことを行ったとしてもあなたに吸収されたもの、またはあなたが作り出したものの質は何倍にも価値のあるもの、豊かなものに、創造的なものにブラッシュアップされるのです。

■偶然が生んだ最新成功事例・購入者の限定感情を呼び覚ませ！

偶然とは面白いものです。先月、珍しく私のメルマガに 2 週続けてキャンセル(未入金と事前に日程だけ抑えてなしのつぶての方が出たようです。しかしキャンセルならば前もってキャンセルすると 1 通メールすれば良いだけの話ですよ。このような無作法は信頼をなくしますので、会員の皆さんは絶対に慎みましようね)が出ました。そこで私の教材『普通の人のための成功法則「人生はあなたの思い通りになる」セミナーCD』を 2 週にわたって告知しました。すると大変面白い結果が・・・

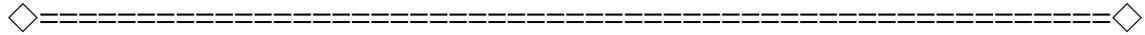
まずは最初の広告として以下のものを午前 11 時に配信しました(ちなみに午前 9 時と 11 時、それに 15 時と 17 時くらいが一番広告レスポンスが高いようです)

【1 回目の号外広告】ここから

◇=====◇

超一流の年収を稼ぐスーパービジネスマンになる方法/号外号
【必ず上手くいく心の使い方】 <http://www.eigyoku.jp/17-cd/>

～人生にスタンディングオベーションを贈るために～



こんにちは、吉江です。

最近、お会いする多くの方に

「吉江さん、いつも幸せそうですね～。ビジネスも好調だし、ライフスタイルも楽しそうですし・・・ぜひその秘訣を教えてくださいませんか？」と頻りに尋ねられます。

本音を言うと、自分なりに悩みも有りますし、日々努力もしているつもりなので、ただのうのうと成功していると思われるのは少々心外なのですが（笑）・・・

とはいえ、自分の実力以上に今の私は恵まれているというのは紛れもない事実のようです。

以前はお金もコネもない普通いや普通以下のしがないサラリーマンでした。

それが現在は経営コンサルタントと広告代理店を経営しいずれもサラリーマン時代の10倍以上の収益をあげています。

過去にも地元では有名な3流大学（名誉のために申しあげると現在はかなり良くなっているそうです）の落ちこぼれ学生だったにも関わらず日本を代表する大企業に就職できました。

女性には全く縁が無い暗い青春時代を送っていたのに、当時（これはあくまで当時です（笑））ライバルがたくさんいた高嶺の華の女性と結婚することもできました。

特に口が達者なわけでもないのに、営業成績は常に1番で、その功績が広まり出版やセミナーをする機会にも恵まれました。

来月、新刊を出すのですがそれも以前から「今度出版するときはここから出したい」と強く希望していた大手出版社です。

現在は多くの会員企業のコンサルティングに毎日多忙ながらも、精神的にも能

力的にも鍛えられ日々成長させて頂いています。

学生時代の私を知る人は今の私を絶対に想像できないでしょう。

その秘訣は私がある心の使い方を理解し、習慣化したことにあります。

やり方はいたってシンプルながらも、その効果は絶大です。

(断っておきますが、おまじないや占いでは有りませんので実行しなければまったく意味がありません。聴くだけで成功しようという方はお申し込みなさらないようお願いいたします)

この方法を公開した「人生はあなたの思い通りになる」セミナーCDがこのほど増盤されました。

【人生はあなたの思い通りになる】 <http://www.eigyout.jp/17-cd/>

今年の初めに売り出してすぐにロットがなくなり、暫くはビジネスパートナーのWさんに1枚1枚コピーしていただいていたのですが、さすがに大変だと苦情を言われ(笑)急遽100枚だけ追加しました。

このセミナーは昨年全国13箇所、今年は東京と大阪、福岡で3回ずつ行ったのですが、いずれも予想を上回る数の方々にお越しいただき評判を博しました。

きっとあなたにも多大なインスピレーションを与えられるものだと確信しています。

あなたと素晴らしい時間を共有できれば幸いです。

【人生はあなたの思い通りになる】 <http://www.eigyout.jp/17-cd/>



超一流の年収を稼ぐ！スーパービジネスマン養成講座

プロジェクトリーダー・吉江勝

<http://www.eigyout.jp> yoshiemasaru@eigyout.jp



【1回目の号外広告】 ここまで

この号外で予想以上に反応があり、すぐにCDの在庫が10個を切ってしまったのです。

そこでこれ以上申し込みが来たらCDがなくなり申込者に迷惑がかかると思い、15時ごろ以下のような号外（号外の号外）を出したのです。

【2回目の号外広告】 ここから

◇=====◇
超一流の年収を稼ぐスーパービジネスマンになる方法/号外号
【緊急！残り10枚となりました】 <http://www.eigyoku.jp/17-cd/>
～人生にスタンディングオベーションを贈るために～
◇=====◇

こんにちは、吉江です。

本日2回目のメールです。

先ほどご紹介した「普通の人のための成功法則CD」が想像以上のお申し込みを頂いておりまして、16時現在、CDの残りが後10枚を切ったようです。

これを完売しましたら、暫く増版する予定が有りませんので、この機会にどうぞご拝聴ください。

（この時点で、もし、売り切れていたらごめんなさい）

尚、先ほども書きましたが、聴くだけでは何も起こりません。

そのような方は申し訳ないのですが、今回は、お申し込みをご遠慮ください。

この方法を実行していただいた人だけが信じられない効果を実感できます。

【普通の人のための成功法則】 <http://www.eigyoyou.jp/17-cd/>



超一流の年収を稼ぐ！スーパービジネスマン養成講座

プロジェクトリーダー・吉江勝

<http://www.eigyoyou.jp> yoshiemasaru@eigyoyou.jp



【2回目の号外広告ここまで】

さて、これでどうなったと思います？

(ちょっと考えてみてください)

.....

そうです、これにより読者に限定心理（ないものは欲しい）と背中を押す促進効果が働き最初の申し込みの軽く5倍以上の申し込みが入ったのです。

PDFならばいくら売れてもすべてが粗利ですが、CDの場合、新たに増盤しなければいけません。

しかも最低ロットが100枚です。それ以下の数だと1枚あたりの価格が恐ろしく高くなってしまいます。

(安いところ知っている方がいらっしゃったら教えてください(笑))

しかし、今回2度目の号外を出してしまったので（ご存知だと思いますがメルマガ広告の場合、期間を1ヶ月以上空けなければ次の広告のコンバージョンは著しく下がるのです）

自力で100枚売るのは難しい状態になりました。

そこで一考を企てました。

さらに読者の限定心理を後ろから押す演出です

(断っておきますがこれは本当に在庫切れだったためにやった広告です。ここで在庫があるのに嘘をつくなどモラルに反する行為は絶対に慎んでください。仮に限定&促進をやるのでしたら最初の生産数を少なくする等、あくまで事実の中での演出が必要です)

次のメルマガのヘッダーに以下の広告文を掲載しました。

■先週、ご紹介した「普通の人のための成功法則セミナー」CD

<http://www.eigyout.jp/17-cd/> はおかげさまで予定数を終了いたしました。

大変多くのお申し込み有難うございました。何名かの皆さん、折角

お申し込みいただいたのに、今回は申し訳有りませんでした。

またセミナー開催を予定しておりますので、そのときはぜひご参加ください。

お待ち申し上げます。

【最初のヘッダー広告】

そして CD を再入荷した後で（最初の号外で多くの方を待たせていたので）その次の号外で以下の広告をうちました。

【3回目の号外広告】ここから

◇=====◇

超一流の年収を稼ぐスーパービジネスマンになる方法／号外号

【お待たせしました、本日 CD 入荷しました】

<http://www.eigyout.jp/17-cd>

◇=====◇

こんにちは、吉江です。

先週、当社の最新教材「普通の人のための成功法則」セミナーCD

をご紹介したところ、僅か半日ですべて売り切れてしまいました。

おかげさまで、在庫がなくなった後も

「いつ再販されるのですか？」

「もう売り出さないのですか？」

「CD 生産数が少なすぎるのではありませんか？」等々、

問い合わせやお叱りの言葉を続々頂戴しています。

本日、増盤したCDが到着しました。

それに伴い「完全成功パック」に付いているセミナーレジュメも本年2月に大阪で行われた最新セミナーのものに刷新しました。

(内容がかなりブラッシュアップされています)

この機会にどうぞお申し込みください。

⇒ <http://www.eigyoku.jp/17-cd>

【追伸】

先日セミナーの2次会でお会いした女性経営者の方にこの方法で優秀な社員を取ることができたとお礼を言われました。

この方法はセールスだけでなく、人生のあらゆる場面でご利用いただけるようです。

ぜひ、心を真っ直ぐにしてお聴きになってみてください。

そして、絶対に試してみてくださいね？

きっと素晴らしいことが起こるはずです。

■当社クライアントさんの凄いコンバージョン率サイト

まずはこのサイトをご覧ください。

★注目！★【ストレスゼロで新規アポが簡単に取れるアポ取り法をご紹介します！】

- ◆ 1日中電話しても全然アポが取れない。もうこれ以上はウンザリだ！
- ◆ 何度電話しても話も聞いてくれない。冷たく断れるたびに胃が痛くなる！

↓ ↓ ↓

そんな方には、営業トーク一切不要の『アポ取り革命』DVD！ 好評発売中！

⇒ <http://www.pictworks.com/apotori/1.html>

渡瀬さんはこの広告で

平成進化論 242クリック → 注文8件

経営戦略考 160クリック → 注文9件

メルマガ成功法 120クリック → 注文1件

スーパービジネスマン 272クリック → 注文10件

と、高確率で好成績を挙げています。何といってもこの注文率は凄い。

※上記のリード広告（5行広告）も良いです。

今はびっしり何行も広告を書くよりも、この体裁のほうがクリッ率が上がるようです。

渡瀬さんはセールスレターがお上手ですね。

このサイトを見るだけで数十万円の価値があります。

<http://www.pictworks.com/apotori/1.html>

【1】まずタイトルに自分の商材をそのまま使っている。

昔はタイトルに商品名を持つてくるのはタブーといわれたのですが、煽り系タイトルが氾濫している昨今この体裁のほうが以下のサイトを呼んでもらえる確率があがります。もちろん、この渡瀬さんの「アポ取り革命」のように商品が

直感的に理解できるような良いタイトルに限りますが・・・(あなたの商品やサービスのネーミングはいかがですか？商品がすぐにイメージできますでしょうか？そのようなサービスか、直感的に思い浮かびますか？いいタイトルが思い浮かばなければ情報商材の場合「(あなたの商品カテゴリー) 革命」は暫くの間いいかもしれません)

【2】～で悩んでいませんか？

快、不快の法則（人間は自分がそうなりたいことと絶対になりたくないことの回避方法を極限的に求める）はどんなセールスレターにもマッチします。

【3】商品ターゲットが絞られており、さらに具体的な解決イメージも提示してある。

入り口（ターゲット客の問題点）と出口（ターゲット客の理想の姿）が最初に示されているので一目でストーリーが見える

さらに以後のセールスレターも自分の会社が倒産寸前だったというストーリー仕立てで問題点を提起し続けているので訪問客は次第に話に引き込まれていきます。

【4】そして魔法の言葉「そこで私はある工夫をしました」を告げる。

この言葉は大変都合が良い言葉です。これによりこれ以上セールスレター作成のためのテクニックを施さなくとも訪問客はこの魔法の言葉の答えを知りたくなるのです。

他にも「ねえねえ、知ってる？これってこんなに凄いなだよ」あるいは「ある一つの～を知っていただけなのです」というフレーズも消費者の好奇心を沸き立たせます。

【5】具体的な数字を述べる。

[3日間で30件にアプローチ]

↓

[5件アポが取れる]

↓

[商談]

↓

[後日3件から受注]

↓

しかもまだ継続しているので、

トータルの売上は
3年間で2000万円を越えました。

数字によりストーリーに現実味が増します。数字がないとインパクトも弱くなり信憑性に疑いがかけられます。あなたのサイトに必ず数字を入れるように工夫しましょう。

【6】セミナー写真を入れる

自分を専門家として認知することが出来ます。セミナーをしたことがなければプレゼンや営業をしているところやパブリシティ（雑誌や新聞等）圧倒的な証拠を入れてください。（無ければ証拠作りからはじめましょう。以前の瓦版のプレスリリース戦略を復習してください）

【7】おまけをたくさん付ける

インターネットで物を購入する人は値段よりも付加価値に重きを置きます。

あなたの会社で顧客にプレゼントできるものは何かありませんか？こんなもの誰が欲しがるの？レベルのもので充分です。パッケージ化して出来るだけ商品数を多くしましょう。

【8】高い値段からお得な価格の見せ方

ここも上手いです。多分、100ロット過ぎてもこの価格なのだと思いますが（推測です（笑）。）1万円も安いとお得感がありますよね～？

気をつけたいのはただ安くするのではなくこのように理由付け（最初の生産のみや発売記念として（この場合きちっと値上げする期限も提示する））をした上で安くすることが信憑性を生みます。

このサイトには他にも大変多くのきづきがあります。全体的にインボルブメント（感情移入）させる工夫が施されています。

渡瀬さんのキャラクターや会社のバックグラウンド等もありますので、これをそのままコピーしてはいけませんが、ぜひ参考にして欲しいセールスレターです。

後、商材もいいですね。インターネットでジャンジャン儲かる的な商材が氾濫

しているので、このようなリアルビジネス物は最近の顧客が一番待望しているのかもしれない。

特にテレアポは人気が高いようで最近書籍でも多く見受けられます。会員さんでテレアポ経験者は商材を開発しない手は有りません。

そして、ここからは付けたしですが、ある程度メルマガ広告で利益を享受したらずぐに PPC 広告（前回瓦版参照、会員さんの中で月商 100 万円突破が続出しています）に切り替えてください。これにより商材を値上げしても購入者は減りません。また最初のメルマガ広告のときは（渡瀬さんはやられています（笑）・・・）メルマガや無料広告の登録はやらないほうがコンバージョン率が上がります（出来ればホバーウインドウもやめましょう）。最後にメルマガ登録があると商品を購入せずにそちらに流れていってしまう確率が高くなるからです。反対に PPC 広告の場合は初心者が多いのでメルマガや無料レポートを必ず付けてください。これにより教育、啓蒙していくことが必要です。

■徹底した差別化

次に当社会員さんの HP をご覧になってみてください。

☆安愚楽亭☆ <http://www.aguratei.co.jp>

こちらは銀座や麻布を中心に弁当（主にせいろ蒸し）販売をされている高木さんのサイトです。面白いですね？普通、仕出し弁当と言うとメニューが出てきて価格があるだけでどこも似たり寄ったりなのですが、このサイトはかなり個性があります。偶然、訪れてこのサイトにはまる人も多いようです。味のほうもかなりよいようで中山美穂や川上麻衣子、長島一茂、等そうそうたるメンバーがファンだとのこと。（長島一茂などは筋金入りのお坊ちゃんだから彼に気に入られていると言うのは相当おいしいのでしょうか）銀座、麻布界限の方はぜひ 1 度お使いになられたらいかがでしょうか？

ユニークさの反面、ビジネス的見地からアドバイスすると、もう 1 つ普通のサ

イト（メニューと料金をメインにした他のお弁当屋さんとおなじもの）もある
といいと思います。弁当を購入する人は圧倒的に今すぐ客が多いからです。今
すぐ客にとっては漫画よりもうなぎのほうにプライオリティーがあります（笑）。
PPC 広告で誘導すればかなりの需要があるのではないのでしょうか？（優秀な高
木さんのことだからもうとつくにやられているかな？）

また折角、大手芸能プロダクションやフライデーの記者が最前線にしてくれてい
て、（トップページの「あぐらていのたわごと」の文章はセンスを感じさせます）
マスコミ掲載もあるのですから、それを前面に持っていったほうが良いです。
恐らくそういう露出を由としないこだわりがあるのでしょうか、ビジネス的に
はもったいないと思います。さらにキャンペーン等でメルアドを集める工夫があ
るといいですね。そこに携帯メールで「ホカホカのうなぎ弁当ただいま出来上
がりました！この匂いを伝えられないのが残念です」と食事前、あるいは土用
の丑の日に流せば、単純な私はすぐに反応してしまいます。ぜひ今後はこうい
ったオーソドックスな戦略もお試してください。

次号以降も会員さんのサイト判断をやりたいと思います。「どうも売り上げが頭
打ちだ」あるいは「吉江の腕前を試してやろう」と言う方（笑）ドンドンご応
募ください。また皆さんからのフィードバックもお待ちしています。瓦版を読
んで終わりじゃ何も生まれません。他業界のことも自分に関係ないと思わずに、
考えることが御自身の能力向上を促す鍛錬になります。このとき卓越したアイ
デアを得るコツは「自分を神や仏だイメージして創作することです。規制や思
い込みを一切排除して「自分は何でもできる」「どんなことでも可能にする」と
いう強い信念のもと、思いつく限りのビジネスモデルを構築なさってみてくだ
さい。その作業があなたのフレームワークを拡大し、ひいては自分のビジネス
に珠玉のアイデアを引き寄せてくれるはずです。高木さん、有難うございました。
今度、近いうちにミポリンも御用達な自慢のせいろむしをオーダーさせて
もらいますね。

■今一番あなたがやらなければいけないこと

それははっきり言って広告です。宣伝しなければどんなにいいものを持ってい

でもお客さまは購入しようがないのです。

「広告をやったけど効果が無かった」「広告は高いから費用効果があわない」

それは広告媒体を間違えています。

今、中小企業以下で一番費用対効果が良いのはメルマガ広告と PPC 広告です。

■某大手インターネット広告代理店からの資料

- 1・平成進化論【号外】 273,000円
- 2・超一流の年収を稼ぐスーパービジネスマンになる方法【号外】 94,500円
- 3・経営戦略考【号外】 94,500円
- 4・平成進化論【ヘッダー】 126,000円
- 5・ビジネス選書サマリー【号外】 105,000円
- 6・超一流の年収を稼ぐスーパービジネスマンになる方法【ヘッダー】 36,500円
- 7・がんばれ社長【号外】 157,500円
- 8・忙しいあなたのために新聞読みます【号外】 65,000円
- 9・ビジネスブレインストーミング【号外】 65,000円
- 10・経営戦略考【ヘッダー】 36,500円

という結果が出ています。私の媒体は「平成進化論」「経営戦略考」と並んで号外と

ヘッダーがかなり上位で出てきます。これも皆さんのおかげです。

ここで私からささやかなプレゼントです。

この「瓦版」をご覧頂いた方には号外、ヘッダー広告を20パーセント引きで
ご提供します。期限は本日より1週間とさせていただきます。

<http://www.eigyoku.jp/04-mailmag/22.html> 【スーパービジネスマン広告申し込み先】

さらに PPC 広告もお試しく下さい。

<http://www.content.overture.com/d/JPm/ays/arp/index.jhtml?o=JP0186> (オーバーチュア広告)

<https://adwords.google.com/select/?hl=ja&sourceid=awo&subid=ww-jp-ha-jp-gen> (アドワーズ広告)

3年以上前の拙著「超一流のスーパーセールスマンになる方法」でも書きましたが、消費者の最初の行動は今も尚インターネット検索です。(人間の基本行動は変わらないものなのです)

当社クライアントの学習塾やマンション販売会社もヤフーやグーグルの広告枠を購入して100クリックに1~2件の成約を結んでいます。

ただし学習塾や住宅等メジャーキーワードは1クリックあたりの単価が高いのです。

その場合、ニッチキーワード+地域名をお選びください。

ニッチキーワードで使えるのはNTTのタウンページです。私はタウンページの営業をしていたことがありますので詳しいのですがタウンページを見る人は必ず需要のある人です。

ですからたとえクリック率が少なくてもコンバージョン率が高いのです。

さらにこれは新しい仕事を「複業」でやる場合にお勧めなのですが(もちろん起業してもいいですが)タウンページには「改定される職業名サービス名一覧」ページがあります。

これはタウンページの営業マンが毎年新たに契約してきたもので多い職種を集めたものです。

業界に成長産業、衰退産業があるわけですから当然タウンページにも旬の職業や反対に廃れてページからなくなる職業もあるわけです。

「何か儲かること無い？」なんて人に聞いても本当に儲けている人は教えてくれません。

「改定される職業名サービス名一覧」ページはまさに儲かっている職種の一覧

表なのです。

<http://tpnet.nttds.co.jp/index/002.html>

それに新しいと言うことは当然競合も少ない、と言うことは 1 クリックの広告単価もそれほど高騰していません。

このページ使わない手はありませんよね？



超一流の年収を稼ぐ！スーパービジネスマン養成講座

プロジェクトリーダー・吉江勝

<http://www.eigyoku.jp> yoshiemasaru@eigyoku.jp



【今月の超一流の情報】【会員さんは無料でこのスペースに広告が打てます。
定価 50000 円の広告スペースです。ドンドンご応募ください】

※広告は事前に厳重に審査をしていますが、購入の場合は自己責任でお願いします。

◆片っ端から雑誌を買い込み、読んでは捨て、読んでは捨て……………

この一冊で、ビジネスをとりまく世の中のトレンドが頭に入ります。

また、新しい “ ビジネスモデル ” もたくさん紹介されています。

この月刊誌に一度目を通してみれば、そのクオリティの高さに驚かれるのではないのでしょうか。

● 先着 120 名様までです。お早めに。 → <http://www.yosoku.co.jp>

(本当に無料で 1 冊貰えます。内容はかなり良いです。)

■必ず超一流の欄に丸を付けてください (そうでないと無料になりません)

今まで見逃していた売上を獲得する 100 の販売手法

「販売戦術 虎の巻BOX」CD

自社の売りに次々と新しい売り方・売る仕掛けを巧みに取入れ、さらなる売上利益を獲得せよ！今ある商品・サービスが、まだまだ売れる売り方・仕掛け方を手に入れる実践CDプログラム。

<http://www.jmca.biz/tape2/102/100.htm>

今まで聞いた講演の中で、一番でした！」

そんな感想がとても多い、いまやNTTコミュや日本たばこの営業指導をする元ヤンキーの話。

(本当の営業を極めたいなら、ふれておくべき) ↓

<http://www.kigyous55.com/afshop/video6C3D2002.html>

札幌・名古屋・埼玉など、東京以外でご活躍中の、FPさん、保険代理店さん、元証券会社などの金融営業経験者の方。

ワールドビジネスサテライト(テレビ東京)に取り上げられた、今、社会的にも注目されているビジネスに、一緒に取り組みませんか？

(無料ビジネス説明会はこちら。1回あたり限定6~8名です)

→ <http://www.kigyous55.com/afshop/mifa01C3D2002.html>

■クロージングが決まらなくて困っている営業マンへ

「いいところまで話はいったんだけど...」

でも結局、保留になってしまった。

話がいいところまできただけに、
ほんと悔しい思いが込み上げてくるものです。
でも、そんな悩みもこの方法で一気に解消です。
その方法は【ベルトコンベア式クロージング】

詳しくは⇒ <http://www.694-12.com/eigyorepo-to41-03.html>

■この9ステップは本当に評判が高いです。

<http://vr.ifbg.jp/cgi/step1.cgi?0058JEMU3>

4月3日22:00TV東京系で全国放送（一部地域を除く）
『幸せをつかむTVセミナー！成功への9ステップ』

この番組は『成功の9ステップ』セミナーをベースに作られました。
TV番組の中でも、出演してる女優さん達が厚さ3cmの角材を
素手で割ったり、今まで、見るのも嫌だった角田さんの爬虫類恐怖症
をほんの数分で触れるレベルまで治してしまいました。

でも、実際のセミナーはまだまだ、こんなもんじゃありません！

これまでに3000人以上が参加し、セミナー中にジェームスによって
伝授される成功の秘訣の数々で人生を大きく変え、夢の人生を歩き始め
ています。

仕事で成功したり、本を出版したり、人間関係を改善したり、結婚したり
独立起業したりと、次々と夢を実現させ、幸せをつかんでいます。

あなたも夢を実現し、幸せをつかみませんか？

『成功の9ステップ』で人生を変えたい方はこちらから
⇒ <http://vr.ifbg.jp/cgi/step1.cgi?0058JEMU3>

■うなぎや亭主のネットビジネス『気まぐれコンセプト』

飲食界の『お気楽クリエイティブ・マーケッター』こと高木可夫が自由に感じたことを徒然淡々と語る・・・のみ（笑）。

<http://www.mag2.com/m/0000187908.html>

（知る人ぞ知る飲食業界のカリスマのメルマガです。面白いです！）

☆安愚楽亭☆ <http://www.aguratei.co.jp>

◆◇ビジネスマン必見！発行6000部突破、話題騒然の【無料】小冊子◇◆

◆売上【52億】、2度の株式上場。驚異的な実績を持つ本物の経営者が、18年の経験から学んだ知恵を、心を込めて書き上げた渾身の一冊。
◇読めば人生が変わる！経営が変わる！続々と感動の声が寄せられています。書店では手に入らない【勝ち組経営・勝ち組人生】の法則。
これが【無料】でいいのか？今すぐクリック⇒ <http://tinyurl.com/lqham>

■以前にこの本を紹介したある通販会社社長から次のようなメールを頂きました。

「これはまるで今後儲かるビジネスの商品カタログみたいじゃないか！」

人口減少がもたらす事業チャンスに、社長は、今すぐ着手せよ！
最新刊『人口減少逆転ビジネス』は、ついに始まった人口減少に、社長としてどう、対応するか…を、文章と画像イメージで体得する新感覚の《ビジュアル経営書》です。

<http://www.imca.net/books/furuta/a/20/>

最後までお読みいただき有難うございました。

瓦版トピックスはいかがだったでしょうか？

あなたのビジネスのインパクトになればこれ以上うれしいことはありません。

スーパービジネスマン養成講座ではこの他にも吉江のシークレットセミナーや講演会、ビジネス合宿、オフ会等、あなたを幸せな成功者にする特典が一杯です。

スーパービジネスマン養成講座 <http://www.eigyau.jp/02-membosyu/21.html>

※本日中にご入会いただけただけの方には特別オファーとして年会費を 10 パーセント OFF とさせていただきます。お名前の横に必ず【10%OFF キャンペーン適用】とお書きください。

この金額はすべて自己投資です。

将来のあなたに10倍、100倍以上の価値を付けて戻ってきます

当会では既に月商100万円を突破した会員が続出しています。

あなたもぜひそんなわれわれの仲間にお入りください。

あなたの賢い決断をお待ちしています。

吉江勝