

紅☆&上野健一郎（『悪魔のステップメール』著者）

shinri

～心理・真理～

どうしても買わずにいられなくなる心の裏側



■ 利用規約 ■

本書のPDFファイルをご覧頂くには、下記の通り利用規約、免責事項の全項目にご同意いただき、遵守していただくことを条件しておりますので、ご理解のほど、よろしくお願いいたします。

■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれているURLはクリックできます。
クリックできない場合は、最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。（無料）
<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

■ 免責事項 ■

- ・本レポートは、その記載内容について保障するものではありません。
- ・本レポートの情報をご利用いただく場合、全て自己責任にてご利用いただきますよう、お願いいたします。
- ・本レポートに記載されている内容をご利用いただいた場合にいかなる損害が発生したとしても、一切の責任を負いかねますのでご了承ください。

■ 著作権について ■

このレポートは、著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意いただき、ご利用下さい。
このレポートの開封をもって、下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートの著作権は、紅☆&上野健一郎に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売、公開等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

契約に同意できない場合は、著者にその旨を通知し、本レポートの返却と削除を求めます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。
著者は事前許可を得ずに、誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一、誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承いたします。

目次

■ はじめに.....	5
1. 羽毛布団の訪問販売	
友達 M ちゃん：100万円の羽毛布団セット.....	6
羽毛布団の訪問販売セールスマンの話.....	11
これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）.....	14
2. ダイヤモンドネックレスのデート商法	
友達 T ちゃん：200万円のダイヤモンドネックレス.....	21
H野さんと同じ、デート商法セールスマンの話.....	26
これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）.....	28
3. 健康食品のMLM	
友達 H ちゃん：月2万円前後の健康食品.....	36
これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）.....	41
4. 鍋などのホームパーティ商法	
先輩 N さん：40万円の鍋のセット.....	45
ア○ウェイの勧誘マニュアル.....	48
これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）.....	50
5. 住宅販売	
年間20～30棟販売するトップセールスマン K さん.....	60
これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）.....	61
6. 中○出版（子ども向け学習教材）	
近所の奥さん Y さん：90万円の大学入試用教材.....	67
これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）.....	68
■ 追伸.....	75
■ shinri 番外編	
-紅☆の『ついていったら、こうなった』シリーズ.....	76
ブラックメール編.....	76
山 P からのメール編.....	87
1. 紅☆の「いろんな営業受けてみよう！」：外壁塗装編.....	91

2. 「なぜ、あの小さな美容院はお客さんが多いのか？」	95
3. テレビ番組「モニタリング」の実演販売企画について、 上野さんと話してみた。	99
■ 終わりに	103

■はじめに



紅☆といいます。
現役看護師として働く傍ら、
14年前から情報商材アフィリエイト etc にも取り組んでいましたが、
現在は会社を設立し、情報発信、コンテンツ販売、コンサルティングなどを行っています。

この度は、紅☆のレポート「shinri～心理・真理～」を手にしていただき、ありがとうございます。

紅☆には、営業職の友達がたくさんいます。○○自動車とか○○生命とか。

そして、それとは別に、ちょっと怪しい勧誘をやってる人たちからも、『売り方』を教えてもらうのが大好きです。講習販売の会場などに潜入するのも大好きです。

そんな紅☆の経験から、このレポートは生まれました。

勧誘をした人、勧誘を受けて実際に購入した人の話を元に、
紅☆と、販売のプロで『悪魔のステップメール』（現在、販売終了）
『HANSOKUのステップメール』著者の上野健一郎さんが
ネットビジネス、アフィリエイトに活用するにはどうしたらいいか？を徹底的に解説しています。

モノが売れるのには必ず理由があり、その本質を知っているかいないか、で
あなたのアフィリエイト（販売）実績も大きく変わってきます。

ぜひ、このレポートを読んで、
もう一度あなたのブログ記事やメルマガ記事を見直してみてください。

きっと、明日からの読者さんの反応が、目に見えて変わってくるはずですよ。
このレポートが、あなたのアフィリエイトに少しでもお役に立てることを願って・・・。

1. 羽毛布団の訪問販売

友達 M ちゃん：100万円の羽毛布団セット

私が、勤務先の病院の看護師寮に住んでいた頃の話です。

夜勤明けで、朝、疲れ切って帰宅した私が
シャワーなどを済ませ、「さあ、寝ようかな・・・」と思っていた、ちょうどその時。

ピンポン、ピンポン。

もう少しで眠りに入りそうなベストなタイミングで、インターホンが鳴りました。

寮のインターホンなので、
カメラや通話で来客確認できるようなインターホンではなかったのですが、
通常、看護師寮には、ほとんどセールスは来ないので
「宅配便かな・・・」と思いながら、たいして警戒もせずにドアを開けました。

すると、そこには、満面の笑みを浮かべたスーツ姿の若い男性。

「無料でお布団のクリーニングをしています！」

とにかく眠かった私は、朦朧とする意識の中、半分閉じそうな目で
「いえ、必要ないですから・・・」と断りましたが、
相手もそう簡単に引き下がるはずがありません。

片足をドアの隙間にねじ込み、顔だけは満面の笑みで

「今、とっても眠そうですけど、夜勤明けですか？看護師さんって大変ですよ～」
「クリーニングしたお布団で眠ると、気持ちいいですよ～」

「毎日、お仕事頑張ってるんだから、最高の状態のお布団で
身体を休ませてあげましょうよ～。無料でクリーニングできるんだし・・・」

と食い下がってきます。

とりあえず、ドアの隙間にねじ込まれた片足をどうにかしないことには
ドアを閉めることもできないので、私は、面倒くさいな・・・と思いながらも、
「じゃ、無料クリーニングしてください」と言ってみました。

途端に、ドアを勢いよく開けて玄関に上がり込んだ男性は、
ニコニコしながら、

「じゃ、無料クリーニングできるかどうか見てみますので、
お布団を持ってきてもらえますか？」

と言いました。

ここで、ほとんどの人が、男性が『玄関に上がり込んできた』ことに対して
ひるんでしまうのですが、私はこの時、
私の予想が正しければ、この後、必ず相手に隙ができる、とっていたので
冷静でいられることができました。

私が普段使っている布団を玄関先に持って行って、男性に見せたところ、

「ああ～。このお布団はクリーニングできませんねえ・・・」

という反応。

あまりに予想どおり過ぎて笑い出しそうでしたが、夜勤明けで眠かった私は
男性のセールストークを長引かせたくなかったので、
男性の言葉に素直に乗っかってみることにしました。

私：「え。そうなんですか〜・・・」

男性：「このタイプのお布団はね・・・（よくわからない説明が続く）」

私：「はあ・・・」

男性：「つまり、このお布団は良くないってことです！！」

私：「そうなんだあ〜。じゃ、どうしたらいいんですか？」

男性：「うちで取り扱っているお布団がね、あの有名な西川のお布団なんですけど・・・
（最初に私が見せた、普段使っている布団も西川だったんですけどね（笑））

これが、いい羽毛布団でね〜」

私：「そんなにいいお布団なんですか？」

男性：「布団を干す必要がまったくないですよ」

（あり得ない・・・）

私：「え〜。それは便利ですねえ」

男性：「でしょ！？布団をまったく干さなくても、湿ったりしないし、

埃もまったく出ないですよ」

（あり得ない・・・）

私：「不規則な生活だから、ピッタリかも・・・」

男性：「だよねえ〜。布団干す暇なかつたりするでしょ？」

私：「ですね〜」

男性：「ちょっといい値段のお布団なんだけど、今後、干す手間もいらず、

クリーニングの必要もないんだったら、長い目で見れば、お得なんだよね・・・」

私：「そうかもしれないですね〜」

男性：「ちょっとさ、今日、そのお布団持ってきてるんだけど、1回試してみない？」

私：「え〜。いいんですか？」

男性：「うん、ちょっと試すだけ。買え、とは言わないからさ」

私：「う～ん・・・」

男性：「何なら、今から持ってくるけど・・・ちょっと待ってて」

私の返答を待たずに、男性は玄関から出て、看護師寮の前に停めていた車に羽毛布団を取りに戻りました。

私の部屋は7階だったので、男性がエレベーターで下に降り、布団を持ってまた戻ってくるまでの間、ある程度の時間がありました。

私は、さっさと玄関の鍵を閉め、布団に潜り込みました。
しばらくして、インターホンが鳴りましたが、完全に無視。

男性の「あれ？おかしいな・・・」「くそっ。逃げられた」などの声が聞こえてきましたが、隙を作った男性の負けです。

看護師寮は、独身寮だけでも100部屋ほどあったので、
男性も、次のターゲットに移ろう、と気持ちを切り替えたのでしょう。

たいして、しつこくインターホンを鳴らすこともなく、去っていきました。

次の日、この話を、
同じ看護師寮に住んでいる友達のMちゃんに話そうと、Mちゃんの部屋に行ったところ、

・・・Mちゃんの布団が新しくなっている！！

もしかして・・・（汗） と思いながら、Mちゃんに「布団買い換えた？」と聞いてみると、
「うん。このお布団、干さなくていいんだって」という返答。

Mちゃんは、なんと、
羽毛 掛け敷き布団（シングル）、羽毛枕、羽毛クッション2個のセットを購入していたのです。

そのお値段、なんと **100万円！！**

「なんで買ったの!？」と聞いても、「え？寝心地良かったし、干さなくていいんだよ？」と、
Mちゃんは、「いい買い物した」と言わんばかりの表情。

その羽毛布団の代金100万円は、もちろんローンでの支払いです。
Mちゃんは、5年ローンにしてみました。

結婚前に、シングルの羽毛布団1組を100万円という値段で
5年ローンで購入する、ってどうなの・・・？と私は思ったのですが、
クーリングオフの話をしてみても、Mちゃんはまったく聞く耳を持たず、それどころか

「Sさん（あの売り込みに来てた男性の名前らしい）は、いい人だった」

「仕事の悩みまで聞いてくれた」

「いいお布団なんだから、高いのは仕方ない」

**「Sさんも、なかなかお布団が売れなくて大変みたいだったから、
応援するつもりで買った」**

などと言い出す始末。

結局、Mちゃんは、結婚するまで、
その羽毛布団の代金100万円をローンで払い続けました。

今では結婚して2歳の子どももいるMちゃんですが、
あの時の羽毛布団セットは、結婚前に処分したそうです。



羽毛布団の訪問販売セールスマンの話

Mちゃんがいとも簡単に購入してしまった高級羽毛布団の訪問販売ですが・・・
私の親友の彼氏が、羽毛布団の訪問販売のセールスマンをしていたことがありました。

親友と結婚するために、実家に挨拶に行ったところ、
お父さんから、「そんな胡散臭い商売やってる奴に娘はやれん！！」と大反対され、
すぐに宅配便の会社に再就職したので、今はもう訪問販売はやっていないのですが、
その彼にMちゃんの話をする時、

「思いっきり、マニュアルどおりに嵌ってるよね」とっていました。

まず、これは私も予想していなかったのですが、
羽毛 掛け敷き布団（シングル）、羽毛枕、羽毛クッション2個のセットで100万円、
という値段。

この布団の値段は、はっきり決まっていなそう。

売ろうとしている相手が布団に興味を持っているかどうか、
そもそもお金を持っているかどうか、
現金を持っていなくても、ローンが組めそうかどうか、 を総合的に判断して
相手によって、『言い値』を変えるそうなんです。

羽毛布団なら、大体、20万円～100万円くらいの値幅だとか。

Mちゃんの場合、看護師寮（独身寮）にセールスに来た時点で

- ・看護師は、普通のOLに比べて給料が良く、ある程度のお金を持っている。
- ・独身なので、「主人に聞いてみないと・・・」という壁がない。
- ・国公立の大きな病院の看護師なので、ローンを組むのも簡単。

ということで、50万円以上で売ることは最初から決めていただろう、ということでした。

あとは、玄関先で部屋の中を確認し、家具や家電製品をチェックして、
どれくらいのお金なら支払いそうか、即座に判断するそうです。
そして、私が思っていたとおり、

布団の無料クリーニングをする気は最初から ないとのこと。

今使っているのがどんな布団だったとしても、

「ああ～。このお布団はクリーニングできませんねえ・・・」と言い、
自分のところの羽毛布団を、とにかく相手の部屋に運び入れることが第一の目的。

私はここで、玄関に鍵をかけて、男性が戻ってきても無視していたのですが、Mちゃんのように、布団を部屋に持ち込まれてしまうと、もう『売れた』も同然、なんだそうです。

「ちょっと試してみてください」と言われ、実際にその布団に寝転がってみると、夜勤明けの疲れもあって、妙に寝心地良く感じる。

(あの時間帯に寮にいるのは、夜勤明けか仕事休みの看護師のみ)

最近、よく見かける、カーテンや家具を『お試し期間中 無料』で実際に自分の家で使ってみることができるサービスと同じで、その商品が自分のものになった場合のイメージが付きやすいし、何より、実際に使っているうちに、だんだんと欲しくなってくるというか、**『返したくなくなってくる』** ものです。

よく考えれば、ローンにすれば月々支払えない金額でもないし、セールスマンからも、契約書にサインすれば、この布団はそのまま置いていくから、疲れた身体をしっかりと休めて欲しい、などと、親切そうな笑顔で言われ・・・

そして、契約書を読んでいる間、サインしている間に、「看護師さんって大変でしょう？」などと、世間話をして、仕事の愚痴などを聞いてあげたり、自分の身の上話をして、大変さをアピールすることで、精神的な距離を縮めて心変わりや返品を封じる、ということです。

最終的に、買ったほうにも、『無理やり買わされた感』はない。

だから、Mちゃんのように、

「Sさん（あの売り込みに来てた男性の名前らしい）は、いい人だった」

「仕事の悩みまで聞いてくれた」

「いいお布団なんだから、高いのは仕方ない」

「Sさんも、なかなかお布団が売れなくて大変みたいだったから、応援するつもりで買った」

という反応が返ってくるわけです。



これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）

[15:54:54] 兵法家けん: 無料のクリーニングからですね。

[15:54:57] 紅☆: ですね。

[15:55:04] 兵法家けん: 無料プレゼントから

[15:55:25] 兵法家けん: そこから 話をすすめてクロージング

[15:55:35] 兵法家けん: 普通のパターンですね w

[15:55:42] 兵法家けん: ポイントは

[15:55:45] 紅☆: ですね w よくあるパターン。

[15:55:46] 兵法家けん: **共感。**

[15:55:50] 紅☆: はい。

[15:55:58] 兵法家けん: 親近感を持ってもらい、なおかつ

[15:56:05] 兵法家けん: 相手の事を思いやる、

[15:56:26] 兵法家けん: がんばってる姿勢を伝え、共感してもらおう。

[15:56:33] 紅☆: 私の友達も完全に共感してました。

[15:56:45] 兵法家けん: 共感してもらおうことが

[15:56:52] 兵法家けん: 信用してもらおうことに近づく第一ステップです。

[15:57:03] 兵法家けん: **共感飛ばして**

[15:57:06] 兵法家けん: **信用してもらおうことは無理**です。

[15:57:15] 紅☆: 小さな共感を積み重ねて・・・ですね。

[15:57:19] 兵法家けん: ええ。

[15:57:28] 兵法家けん: だから編集後記で

[15:57:30] 紅☆: **編集後記とか、大事**ですね。

[15:57:42] 兵法家けん: 共感してもらおう感情ネタを少しずつ

[15:57:44] 兵法家けん: ちりばめておくと

[15:57:57] 兵法家けん: 共感度合いが増えるわけです。

[15:58:12] 紅☆: 喜怒哀楽ですね。最初の頃はなかなか出せませんでした。

[15:58:16] 兵法家けん: それと **理念**でとどめの

[15:58:18] 兵法家けん: 共感。

[15:58:25] 兵法家けん: その時点で

[15:58:28] 兵法家けん: はじめて

[15:58:43] 兵法家けん: 話を聞く態勢が

[15:58:46] 兵法家けん: やっとできるのです。

[15:58:50] 兵法家けん: だから

[15:59:03] 兵法家けん: 共感される前、なおかつ理念で激しく共感される前に

[15:59:18] 兵法家けん: セールスしても、効果が薄いのです。

[15:59:26] 兵法家けん: 聞いてないからw

[15:59:27] 兵法家けん: 真剣に。

[16:00:10] 紅☆: ですよ。

[16:00:32] 兵法家けん: 基本、

[16:00:37] 兵法家けん: セールストークとか

[16:00:41] 兵法家けん: ステップメールとか

[16:00:46] 兵法家けん: 善し悪しの問題もありますが、

[16:00:53] 兵法家けん: まともに聞けば

[16:00:56] 兵法家けん: 買うようにできてるわけです。

[16:01:00] 兵法家けん: それなのに

[16:01:02] 兵法家けん: 売れないのは、

[16:01:03] 兵法家けん: ただ単に

[16:01:13] 兵法家けん: まともに読まれてないから。

[16:01:13] 兵法家けん: ただ

[16:01:16] 兵法家けん: それだけなんです。

[16:01:21] 兵法家けん: **聞いてないんです 真剣に。**

[16:01:33] 兵法家けん: **読んでないんです 真剣に。**

[16:02:05] 紅☆: 山のようなメルマガが届く中で、

この人のは真剣に読もうと思ってももらえないと無理ですね。

[16:02:11] 兵法家けん: 無理ですね。

[16:02:22] 兵法家けん: プライベートの小さなことで

[16:02:26] 兵法家けん: コツコツ共感してもらい（編集後記）、

[16:02:33] 兵法家けん: 自分の体験、実践からの理念で

[16:02:47] 兵法家けん: 激しく共感してもらって、

[16:02:51] 兵法家けん: はじめて

[16:02:59] 兵法家けん: まともに読んでもらえます。

[16:03:02] 兵法家けん: もしくは

[16:03:09] 兵法家けん: 特殊能力になりますが、

[16:03:14] 兵法家けん: 笑わせられれば

[16:03:16] 兵法家けん: 激しく

[16:03:22] 兵法家けん: 読んでもらえます w

[16:03:31] 兵法家けん: だから、芸人はモテる w

[16:03:39] 紅☆: たしかに w

[16:03:41] 兵法家けん: メッセージが

[16:03:44] 兵法家けん: 伝わりやすいからです。

[16:03:53] 兵法家けん: 真剣に聞いてもらってるから。

[16:05:02] 紅☆: その段階に来ていないのに、一生懸命クロージングかけて

「売れない・・・」で落ち込んでるパターンが多いんでしょうね。

[16:05:13] 兵法家けん: ええ みんな ただそれだけです。

[16:05:30] 兵法家けん: だから まず

[16:05:32] 兵法家けん: **「ちゃんと読んでもらえるにはどうしたらいいか？」**

[16:05:44] 兵法家けん: って視点から考えれば、

[16:05:50] 兵法家けん: その対策が見えるわけです。

[16:06:04] 兵法家けん: それが、自分の事を知ってもらうこと。

[16:06:18] 兵法家けん: 面識の薄い人から長話聴きたくないのは、

[16:06:19] 兵法家けん: 誰でも同じです。

[16:06:55] 紅☆: いきなりとんでもなく長い理念から入ってもダメですよ。

[16:06:59] 兵法家けん: よほどの

[16:07:04] 兵法家けん: 有名人や

[16:07:10] 兵法家けん: 映画クラスの

[16:07:12] 兵法家けん: 劇的な

[16:07:16] 兵法家けん: ストーリーで

[16:07:20] 兵法家けん: なければ難しいです。

[16:07:25] 紅☆: ですよ。

[16:07:29] 兵法家けん: まずは

[16:07:32] 兵法家けん: 濃いコンテンツを

[16:07:34] 兵法家けん: 提供して、

[16:07:39] 兵法家けん: その道の

[16:07:47] 兵法家けん: 知識が深いと

[16:07:51] 紅☆: はい。

[16:07:51] 兵法家けん: 思ってもらえないと

[16:07:53] 兵法家けん: だめです。

[16:08:09] 兵法家けん: それと

[16:08:14] 兵法家けん: 悪ステで言ってるように

[16:08:25] 兵法家けん: 濃いコンテンツと同時に

[16:08:28] 兵法家けん: 最初から

[16:08:35] 兵法家けん: 有料の商品の紹介をする旨を

[16:08:43] 兵法家けん: 伝えておくことです。

[16:08:53] 紅☆: **メルマガの目的** ですね。

[16:09:01] 兵法家けん: これだけ

[16:09:06] 兵法家けん: 無料のコンテンツが濃い人の

[16:09:18] 兵法家けん: 有料のコンテンツなら、すげええに違いないと

[16:09:20] 兵法家けん: この時点で

[16:09:24] 兵法家けん: 潜在意識に

[16:09:34] 兵法家けん: インプットしないと、

[16:09:37] 兵法家けん: 失敗なのです。

[16:09:40] 兵法家けん: だから、訪問販売は、

[16:09:42] 兵法家けん: ある意味

[16:09:43] 兵法家けん: 販売目的を隠す

[16:09:50] 兵法家けん: セールストークも多いので

[16:09:56] 兵法家けん: あとでキャンセルが多いのです。

[16:10:04] 兵法家けん: 冷静に戻ると、キャンセルされます。

[16:10:15] 兵法家けん: でも、

[16:10:19] 兵法家けん: 中には

[16:10:29] 兵法家けん: 堂々と販売目的を明確にして

[16:10:32] 兵法家けん: 進める

[16:10:35] 兵法家けん: 訪問販売もあります。そういうのは

[16:10:42] 兵法家けん: 驚異的な成約率だし、

[16:10:59] 兵法家けん: まず、キャンセルされることはないです。

[12:32:32] 紅☆: サポートしてる会員さんの中にも、なかなか商品を紹介できずに

[12:32:40] 紅☆: 目的も明確にしてなくて

[12:32:51] 兵法家けん: **目的は重要**です。

[12:33:03] 紅☆: ある日、思い切ってアフィリしたら、「〇〇さんは違うと思ってた」とか

[12:33:09] 紅☆: 言われてる人います・・・

[12:33:13] 兵法家けん: あはは 泣

[12:33:18] 紅☆: それで凹んだり・・・

[12:33:32] 兵法家けん: 最初に言わないからです。

[12:33:33] 兵法家けん: w

[12:33:37] 紅☆: ですよ。ね。

[12:34:12] 紅☆: 勝手に幻滅されて、アフィリも成約せず・・・って悲しいですよね^^ ;

[12:34:33] 兵法家けん: ええ

[12:35:16] 紅☆: 布団の販売の部分はこんなかんじですかね・・・

[12:35:35] 兵法家けん: ええ

まとめ

- ・まず、「どうしたら、ちゃんと（ブログ記事やメルマガを）読んでもらえるのか？」
ということ意識する。
- ・『共感』が大事。
共感を得るためには、編集後記を効果的に活用する。
- ・どういう人かわからない人からモノは買わない。
あなたがどんな人なのか、自分の体験、実践からの理念でしっかりと伝える。
- ・ブログやメルマガでアフィリエイトをするのであれば、最初から
「有料の商品も紹介する」ということを、明確に伝えておく。

2. ダイヤモンドネックレスのデート商法

友達Tちゃん：200万円のダイヤモンドネックレス

同僚の看護師でTちゃんという子がいました。

Tちゃんは、日々、仕事の忙しさに追われ、

『お金はあるけど時間がない』という、看護師の典型的な例で看護学校を卒業後から彼氏がいませんでした。

ある日、Tちゃんが久しぶりに休日のショッピングに出かけたところ、デパートの前で1人の男性に声をかけられました。

「ナンパ、ウザい・・・」

と思ったTちゃんは、無視して通り過ぎようとするのですがあまりに熱心に誘われるので、だんだん、まんざらでもなくなってきました。

しかも、男性を良く見ると、爽やかな笑顔で意外とカッコいい。

Tちゃんはとりあえず立ち止まって、その男性と話を始めました。男性はH野さんと名乗りました。

H野さんは、どんどんTちゃんに質問をし、いろんな話題を振ってきます。

「Tちゃんは犬と猫、どっちが好き？（Tちゃん：「猫かな」）

僕も猫が好きでさあ、うちで猫飼ってるんだけど、その猫がこの間・・・」

「Tちゃんは料理とかする？（Tちゃん：「仕事が忙しくて・・・」）

そうなんだ。イタリアンとか好き？（Tちゃん：「うん」）

僕もイタリアンが好きでさ、

D（地名）に美味しいイタリアンの店があるんだけど、その店が・・・」

こんなやりとりを数回繰り返した後、「立ち話も何だから・・・」と
H野さんとTちゃんは、そのイタリアンの店で食事をすることになりました。

H野さんは、アパレル関係の商品発注の仕事をしており、最近ではたまに
デザイナーのようなこともさせてもらっている、とっていました。

食事中も、H野さんとTちゃんの会話は弾み、
Tちゃんの中のH野さんに対する不信感は、ほとんどなくなっていました。

食事が終わり、「僕が誘ったんだから・・・」とH野さんが会計を済ませてくれた時、
「もしかして、この後、ホテルにでも連れて行かれるかもしれない・・・」
と不安になったTちゃんですが、
H野さんはまったくそんな素振りは見せませんでした。

Tちゃんの中でのH野さんの評価はどんどん上がっていきます。

そして、その日は次に会う約束をして別れました。

別れ際、

「仕事のこととか、相談したいことや、愚痴を聞いてほしくなったら
いつでも電話して」

と言ったH野さんに、Tちゃんが好意を抱くまで、たいした時間はかかりませんでした。

それから、2回ほどデートを重ねましたが、電話や会うたびに、H野さんも
Tちゃんに気のあるような素振りを見せます。

でも、決して強引に口説くようなことはせず、いつも爽やかで誠実なH野さんに
Tちゃんはどんどんのめり込んでいきました。

3回目のデートの時、H野さんがさりげなく宝石の話を始めました。

(Tちゃんから聞いた会話内容と出来事の再現)

H野さん：「Tちゃん、ダイヤモンドとか持ってる？」

Tちゃん：「持ってないよ～、ダイヤモンドなんて」

H野さん：「え？そうなの？Tちゃんくらいの年齢だったらさ、1個くらい
ちゃんとしたモノ持っててもいいんじゃない？」

Tちゃん：「でも高いもん。別にいらない」

H野さん：「そうかぁ・・・」(ややテンションが下がる)

Tちゃん：「どうしたの？」

H野さん：「いや、これどう思う？」

(鞆の中からダイヤモンドネックレスの写真を取り出す)

Tちゃん：「すごくキレイだとは思うよ。でも・・・」

H野さん：「このネックレスさ、僕がデザインしたネックレスなんだ」

Tちゃん：「え？そうなの？」

H野さん：「うん。僕が初めてデザインしたネックレス」

Tちゃん：「え～、すごいね！良かったね！こんなのデザインできるなんてスゴイ！」

H野さん：「僕が初めてデザインしたネックレスは、
できれば、Tちゃんにつけてもらいたいと思ったんだけど・・・」

Tちゃん：「え・・・」

H野さん：「ごめんね、興味ないならいいんだよ」

Tちゃん：「あ、でも、H野さんがデザインしたネックレスなら、ちょっと見てみたい

気も・・・」

H野さん：「本当？今、お店に出してるんだよね。

1点ものだから、他の人が買っちゃう前にTちゃんに見せたいと思ってさ。

実際に見てみて、いらなければ断ってくれていいからさ」

普通のダイヤモンドネックレスならまったく興味がなかったTちゃんですが、

H野さんが初めてデザインしたネックレス、しかも

「僕が初めてデザインしたネックレスは、できれば、Tちゃんにつけてもらいたい」

と言われて、Tちゃんの心が動かないはずがありません。

とあるビルの一室で展示会をしていると言われ、Tちゃんはちょっとワクワクしながら

H野さんについていきました。

部屋にはもう1人男性がいて、テーブルの上に敷かれた黒い布の上に

たくさんのネックレスやブレスレット、指輪が並べられていました。

「これだよ、僕が初めてデザインしたネックレス」と、H野さんが

小さなダイヤモンドがついたネックレスを持ってきました。

Tちゃん：「すご～い。かわいいね」

H野さん：「本当？僕のデザイン、ダサくないかな？」

Tちゃん：「全然！すご～くかわいい！」

H野さんがTちゃんの首に、そのダイヤモンドネックレスをつけます。

Tちゃんは心臓がドキドキして、ちょっと舞い上がっていました。

すると、部屋にいたもう1人の男性が、突然

「H野～、お前のデザインは一般受けが悪いんだよっ・・・」と言い出しました。

その男性はさらに畳みかけるように

「うちはせっかくだいいい宝石を使ってるのに、お前のデザインのせいで台無しだ」

「そのネックレスだって、全然売れないじゃないか」

と一方的にH野さんを責めます。

H野さんは

「それは・・・僕が初めてデザインしたネックレスは、大切な人につけてもらいたいと思っていたから・・・」

と言いましたが、その男性は

「大切な人なんて、本当はいないんだろ？その子だって、ネックレスが売れないから焦って、頼み込んで来てもらっただけだろ・・・」

とH野さんをバカにしたような口調で言いました。

・・・次の瞬間、Tちゃんは大きな声で叫んでいました。

「私、H野さんのネックレス買います！！すごく素敵なデザインだと思います！！」

Tちゃん、ほとんど勢いでダイヤモンドネックレスをお買いあげ。

お値段は、なんと・・・**200万円！！**

「買います！！」と言った後に値段を聞いて、ちょっとひるんだTちゃんでしたが、H野さんの悲しそうな顔を見たくなかったので、「ローンなら何とかなるでしょ・・・」と契約書にサインをしてしまいました。

家に帰って、冷静に考えてみると、とんでもない金額の買い物をしてしまった、と思い、クーリングオフも考えたTちゃんでしたが、

購入後も、H野さんからは毎日のように普通に電話があり、

H野さんと話すのは楽しかったし、返品することでH野さんを傷つけてしまうことや何より、H野さんに嫌われてしまうことが怖かったので、ずるずると返品できないまま、クーリングオフの期間も過ぎてしまいました。

H野さんは、Tちゃんに

「支払いが厳しくても、一緒に頑張っていこうね。

うちはいい宝石を使ってるから値段が高いけど、

僕にとってTちゃんはただのお客さんじゃないし、

あれでも随分、安くしてもらってるんだよ」

と言っていたそうです。

でも、**購入後1ヶ月ほどすると、H野さんとはパツタリと連絡が取れなくなりました。**

私は、何度もTちゃんに

「これって、騙されたんじゃないの?」と言いましたが、Tちゃんは

「きっと何か、私にも言えないような事情があるんだよ」と言って、聞く耳を持たず、今でも、毎日のように、その200万円のダイヤモンドネックレスをつけています。

H野さんと同じ、デート商法セールスマンの話

H野さんとはまったく連絡が取れなくなってしまったのですが、友達のツテで

H野さんと同じような、デート商法のセールスマンをやっている男性と話す機会がありました。

H野さんの話をしてみると、それは間違いなく『**デート商法**』だ、とのこと。

出会ってから数回のデートまでのH野さんの紳士的な態度は、
Tちゃんの警戒心を取り払い、信用してもらうための地盤固めです。

H野さんはTちゃんに好意を持ってもらうことに全力を注いでいました。
TちゃんがH野さんのことを好きになったら、H野さんは断然、動きやすくなります。

警戒されたり疑われていたりする時には、即座に「怪しい・・・」と思われるようなことでも
好意を持った途端、それが見えなくなってしまうからです。

僕が初めてデザインしたネックレスは、
できれば、Tちゃんにつけてもらいたいと思った。

- Tちゃん：え、私に？ H野さんは私のことを特別に想ってくれているんだ。
- 客観的意見：そんなに大切に想ってる彼女なら、プレゼントすればいいじゃん。

200万円という高額商品を売り、
「支払いが厳しくても、一緒に頑張っていこうね。」
「僕にとってTちゃんはただのお客さんじゃないし」と
2人の将来を想像させるような言葉を言っておいて、購入後1ヶ月で連絡が取れなくなる。

- Tちゃん：騙されたんじゃない。きっと、私にも言えない深い事情があるはず。
- 客観的意見：典型的に騙されてるでしょ。

周囲から見れば、完全に「怪しい」と思うようなことでも、Tちゃんは気づかない。
というより、気づきたくない、というのが本当のところなのかもしれません。

もちろん、

「H野～、お前のデザインは一般受けが悪いんだよっ・・・」

「うちはせっかくいい宝石を使ってるのに、お前のデザインのせいで台無しだ」

「そのネックレスだって、全然売れないじゃないか」

と言いたい放題だった男性も、H野さんとグルになっているわけですから、

H野さんに想いを寄せるTちゃんが、H野さんを守るために

「買います！！」と言い出すのは、**最初から計算済みだったわけです。**



これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）

[12:36:18] 紅☆: これも、ポイントは「**共感**」ですよ。

[12:36:32] 紅☆: 共感を超えて「好意」にまでなってますけど。

[12:36:40] 兵法家けん: 同じですね。

[12:37:44] 兵法家けん: 飲み屋と同じですよ。

[12:38:14] 紅☆: 飲み屋w

[12:38:42] 兵法家けん: 教育に質と時間をかけてるわけです。

[12:39:17] 紅☆: はい。

[12:39:19] 兵法家けん: 会ったり 電話したり

[12:39:21] 兵法家けん: メールしたり・・・

[12:39:27] 兵法家けん: 短期ではなく

[12:39:34] 兵法家けん: 中期長期で教育してるわけです。

[12:39:55] 紅☆: 長期ですよ、最終的な金額も大きいですからね。

[12:39:58] 兵法家けん: ええ

[12:41:22] 紅☆: 最初に小さなことを質問して

[12:41:25] 紅☆: 「俺も、俺も」みたいなかんじで共通点を作るのも、

[12:41:30] 紅☆: **編集後記とかプロフィールとかで活かせますよね。**

[12:41:32] 紅☆: けんさんの「ポテトサラダ好き」や「手品好き」みたいに w

[12:41:43] 兵法家けん: です

[12:41:57] 紅☆: 趣味が一緒だと、それだけで「おお♪」って思うし w

[12:43:07] 兵法家けん: どんな人かと

[12:43:09] 兵法家けん: 伝えないと

[12:43:14] 兵法家けん: どんな人かが

[12:43:19] 兵法家けん: 読者にわからないので

[12:43:22] 兵法家けん: **よくわからない人から**

[12:43:24] 兵法家けん: **モノは**

[12:43:27] 兵法家けん: **買わない**ってことです。

[12:44:03] 紅☆: ですね。

[12:44:31] 紅☆: 商材のレビューばかりしててもダメってことですよ。

自分を出していかないと。

[12:45:00] 兵法家けん: です。

[12:45:02] 兵法家けん: それと

[12:45:04] 兵法家けん: 経験から

[12:45:09] 兵法家けん: コンテンツを

[12:45:12] 兵法家けん: 吐き出すことです。

[12:45:29] 紅☆: 一般論じゃなくて、ですね。

[12:46:01] 兵法家けん: です。

[12:46:11] 兵法家けん: **必ず自分の体験を絡ませる**ことですね。

[12:46:13] 兵法家けん: それが

[12:46:16] 兵法家けん: 最強のコンテンツです。

[12:46:21] 紅☆: それ、前にあるアフィリエイトさんにアドバイスしたことがあって、

[12:46:32] 紅☆: 一般論だけサラッと記事に書いてあったから

[12:46:53] 紅☆: 自分の体験談を絡めて・・・って言って、書き直してもらったら

[12:47:03] 紅☆: 反応（クリック率）がかなり上がった、って言ってました。

[12:47:19] 兵法家けん: 初心者は簡単に

[12:47:25] 兵法家けん: ブランディングできるんです。

[12:47:29] 兵法家けん: 学んだことが

[12:47:37] 兵法家けん: 経験になります。

[12:48:00] 兵法家けん: 今日はこれは学んだ云々…で

[12:48:16] 兵法家けん: 学んだことをコンテンツにすればいいだけなんで

[12:48:21] 兵法家けん: 簡単すぎます w

[12:48:42] 兵法家けん: そうやって

[12:48:43] 兵法家けん: 少し

[12:48:49] 兵法家けん: 稼げるようになったら

[12:48:50] 兵法家けん: 昔

[12:48:54] 兵法家けん: へっぽこだったことを

[12:48:55] 紅☆: ですよ。 **生の実践記**ですよ。

[12:48:59] 兵法家けん: 売りにすれば

[12:49:00] 兵法家けん: いいんです w

[12:49:03] 兵法家けん: だから

[12:49:09] 兵法家けん: 初心者を簡単に

[12:49:17] 兵法家けん: 自分のターゲットにできます w

[12:49:24] 紅☆: ww 失敗してるほうが売りになりますし、ね。

[12:49:27] 兵法家けん: です

[12:49:29] 兵法家けん: そっちのほうが

[12:49:36] 兵法家けん: 共感されやすいです。

[12:49:40] 兵法家けん: だから

[12:49:47] 兵法家けん: 初心者こそ

[12:49:50] 兵法家けん: 大チャンス。

[12:49:51] 兵法家けん: もしくは

[12:49:57] 兵法家けん: 長い間稼げない人は

[12:49:58] 兵法家けん: なお

[12:50:03] 兵法家けん: 大大チャンスww

[12:50:29] 紅☆: 親しみやすいからメールもらえたりもするでしょうしね。

[12:50:34] 兵法家けん: ですね。

[12:50:49] 紅☆: そしたら、売れますもんね。

[12:50:58] 兵法家けん: ええ

[12:51:01] 兵法家けん: まず

[12:51:03] 兵法家けん: メールをもらうことが

[12:51:07] 兵法家けん: 目標ですよ。

[12:51:21] 兵法家けん: **コメントもらってメールもらって購入相談もらって**

[12:51:28] 兵法家けん: **そのあと売れるようになりますから。**

[12:51:32] 紅☆: ですね。

[12:51:39] 兵法家けん: 一步一步

[12:51:45] 兵法家けん: 順番に踏んでいけば

[12:51:46] 兵法家けん: そんなに

[12:51:49] 兵法家けん: 難しくないです。

[12:52:34] 紅☆: 私がサポートしてる方で、楽天でちょこちょこ稼げるようになってきたから

[12:52:44] 紅☆: 早くブログやメルマガで情報発信するように言ってるんですけど

[12:53:00] 紅☆: 「報酬が月3万円を超えてから・・・」って言ってて・・・

[12:53:05] 兵法家けん: ああああ 泣

[12:53:12] 兵法家けん: 遅いですね 泣

[12:53:16] 兵法家けん: もうその頃

[12:53:22] 兵法家けん: 初心者の気持ち

[12:53:27] 兵法家けん: 忘れてますよ 泣

[12:53:30] 兵法家けん: 手遅れ。

[12:53:33] 紅☆: ですよ。

[12:53:36] 兵法家けん: ええ

[12:53:38] 紅☆: 今が一番いいんですよ。

[12:53:42] 兵法家けん: です。

[12:53:49] 兵法家けん: 1万円稼げた瞬間

[12:53:53] 兵法家けん: もしくは

[12:53:56] 兵法家けん: **月5000円突破したら**

[12:54:33] 兵法家けん: **すぐ**

[12:54:37] 兵法家けん: **やるべき**です。

[12:54:46] 紅☆: ですよ。

[12:54:50] 兵法家けん: 作業工程を

[12:54:53] 兵法家けん: 秘密のブログでもいいので

[12:55:01] 兵法家けん: 書き溜めておくことですよ。

[12:55:05] 紅☆: ですね。

[12:55:28] 紅☆: そして、初心者の気持ちを忘れないうちに

[12:55:39] 紅☆: 初報酬の喜びがリアルなうちに、ですよ。

[12:56:39] 兵法家けん: です。

[12:56:42] 兵法家けん: 小学二年生は

[12:56:46] 兵法家けん: 小学一年生の

[12:56:50] 兵法家けん: 先輩です。

[12:56:58] 兵法家けん: **それだけでも**

[12:57:07] 兵法家けん: **先生になれるんです。**

[12:57:12] 兵法家けん: そこを理解しないと

[12:58:04] 紅☆: ですね。月3万円超えたって、

他に月100万円稼いでる人だっているんだから、

[12:58:50] 紅☆: 「もっと稼いでから・・・」って思ってたら、

いつまでもアフィリできないですよ。

[12:59:05] 兵法家けん: 中学生になってから

[12:59:14] 兵法家けん: 教えようでは遅いですね。

[12:59:20] 兵法家けん: ですよ。

[13:00:12] 紅☆: 教える対象が違うんだから、他の人と比べる必要はないですよ。

[13:00:39] 兵法家けん: 自分より下の人を

[13:00:43] 兵法家けん: ターゲットにするんです。

[13:00:47] 兵法家けん: それだけなんです。

[13:00:55] 紅☆: はい。

[13:00:57] 兵法家けん: 稼げるようになってから情報配信しようと考えてる人は、

[13:01:01] 兵法家けん: 小学一年生を教える先生は

[13:01:14] 兵法家けん: レベルが低いっていうことになってしまいます。

[13:01:45] 紅☆: そうですね。

[13:03:55] 紅☆: 医学生が医学部希望の高校生の家庭教師をやっているのを見て、

[13:04:02] 紅☆: 「医者にもなっていないのに・・・」って言うようなものですね。

[13:04:09] 兵法家けん: ですよ。

[13:04:31] 兵法家けん: 1個年上のお兄ちゃんは

[13:04:37] 兵法家けん: 1個下の弟に

[13:04:44] 兵法家けん: 勉強教えたらいけないってことになりますねw

[13:04:57] 紅☆: そう考えるとおかしいですね。

[13:05:03] 紅☆: わかりやすいです。

[13:06:01] 紅☆: あと、購入相談されるだけされて、いざ購入する時には

[13:06:08] 紅☆: 「〇〇さん（有名アフィリエイト）から購入します」って言われる、

[13:06:10] 紅☆: っていうのもよく相談されるのですが

[13:06:12] 紅☆: それを防ぐのも、『共感』ですよ。

[13:08:36] 兵法家けん: あと

[13:08:38] 兵法家けん: こないだ

[13:08:40] 紅☆: はい。

[13:08:41] 兵法家けん: プレミアムのセミナーで

[13:08:46] 兵法家けん: 言ったように

[13:08:52] 兵法家けん: 「私から買って欲しい」と

[13:09:13] 紅☆: ああ、ちゃんと言わないと・・・ですね。

[13:09:17] 兵法家けん: **メッセージを伝えないから**

[13:09:23] 兵法家けん: **他の人から買う**んです。

[13:09:25] 兵法家けん: そして、

[13:09:28] 兵法家けん: 他の人から買われた時に

[13:09:33] 兵法家けん: 「ちょっとショックでした」って

[13:09:37] 兵法家けん: P.S にでも書けば

[13:10:36] 紅☆: はい。

[13:11:01] 紅☆: 感情を出していかないと、ですね。

[13:12:36] 兵法家けん: それ見た読者は

[13:12:39] 兵法家けん: じゃあ今度は

[13:12:45] 兵法家けん: 買おうってなりますよ。

[13:12:50] 兵法家けん: そして、買ってもらった時は

[13:12:52] 兵法家けん: 「嬉しかった」と表現すれば

[13:12:56] 兵法家けん: また

[13:12:58] 兵法家けん: 買ってくれます。

[13:13:09] 紅☆: **喜怒哀楽**ですね。

[13:13:12] 兵法家けん: 一番悪いのは、

[13:13:14] 兵法家けん: 本心ならいいのですが

[13:13:27] 兵法家けん: 「別に私から買わなくてもいい」と

[13:13:34] 兵法家けん: 表現することです。

[13:13:42] 紅☆: ああ～、見かけますね。

[13:14:24] 紅☆: 「あなたにぜひ手にしてほしいだけです。

別に私からじゃなくてもかまいません」みたいな。

[13:16:30] 紅☆: **どうせなら、喜んでくれる人から買いたい**ですからね。

まとめ

- ・ 編集後記やプロフィールで、素の自分をどんどん表現していく。
- ・ コンテンツは一般論ではなく、自分の体験を絡ませて記事にしていく。
自分の体験に基づく記事が最強のコンテンツ。
- ・ まず、読者からメールがもらえるようになるのを目標にする。
- ・ 情報発信は、できるだけ早く始める。「もっと稼いでから・・・」では遅い。
小学校2年生は小学校1年生よりも先輩。
それだけで教える立場になれる、ということを理解する。
- ・ 「私から買って欲しい」「買ってもらえて嬉しかった」という感情、メッセージをはっきり伝えることが大切。

3. 健康食品のMLM

友達Hちゃん：月2万円前後の健康食品

これに関しては、友達Hちゃんが、現在もディストリビューター（MLMの販売員）として活動しています。

私は、勧誘されても参加しませんでした。未だに誘われることがあります。

MLMにはまったく興味が無いので、絶対に参加しませんが、

どうしてMLMに嵌る人がいるのか？が知りたくて、

Hちゃんにいろいろと話を聞いたりします。

入会する気もないのに、根掘り葉掘り聞いてくる私は、正直

Hちゃんにとってウザイ存在かもしれませんが（笑）

Hちゃんは、私が以前勤務していたクリニックに、

パートとして中途採用されたシングルマザーでした。

おしゃれで若々しくてキレイで、シングルマザーの「大変さ」とか「生活の不安」とかはまったく感じさせない雰囲気でした。

週に1～2回、7時間程度働くだけで、

基本的に自由気ままに生活しているような印象を受けました。

Hちゃんが働き始めてしばらくすると、

「Hちゃん、子どもがいるようには見えないよね」

「Hちゃん、おしゃれだね」という声に混ざって

「なんか、Hちゃん、独立開業したいんだって。バリバリ働くイメージだもんね」

という声が聞こえるようになりました。

週に1～2回、7時間程度働くだけなのに、「バリバリ働くイメージ」って・・・（汗）
と思いながら、
独立開業ねえ・・・MLMかな？と思いました。

それから、何度かHちゃんと話をする機会があり、
時折、「私、独立したいと思ってるからさ・・・」という言葉が出てきたのですが
Hちゃんのほうから具体的な内容を話すことはありませんでした。

その後、Hちゃんとランチに行く機会があり、その時に
MLMではなく、Hちゃんの行動に興味があった私は、
「独立ってさ、何やるの？」と聞いてみました。

Hちゃん：「私ね、健康食品の販売を手伝ってね・・・。その売り上げがあるから、
あんまり看護師の仕事しなくても、収入があるんだけどさ」

私：「健康食品？」

Hちゃん：「うん。けっこう売り上げあるんだよね～、これが」

私：「へえ～。売れるもんなんだね～」

Hちゃん：「普通のシングルマザーだったら、しょっちゅう、おしゃれな服買ったり、
こんなふうに友達とランチに行ったりするのも、なかなかできないけどね。」

私は、健康食品売ってるおかげで、経済的にはすっごく自由だよ」

私：「そうなんだ～」

Hちゃん：「看護師の仕事ってさ、正直、キツくない？」

よかったら、一緒にその健康食品の販売やろうよ。

看護師のお給料くらい、簡単に稼げるようになるよ」

私：「私の友達がさ、アウェイとかニュー○○イズとかやってるんだけどさ、
ああいう類でしょ？」

Hちゃん：「あ、知ってる？口コミ販売だよ～」

（MLMやってる人は『口コミ販売』を強調し、「マルチ」とか「ねずみ講まがい」という言葉を言わせないようにします）

私：「口コミっていうか、MLMだよ～」

Hちゃん：「権利収入で稼ぐとか稼がないとか関係なく、商品自体がいいものだからさ、友達に紹介したりしないで、自分で飲むためだけに毎月購入してる人もいるんだよ」

私：「商品ってどんなの？」

Hちゃん：「これなんだけどね・・・」

（バッグから、商品の広告が載った某女性雑誌と小さなゼリーを取り出す）

Hちゃん：「○○っていう果実を使ったジュースで、こういう普通の雑誌にも広告が載ってるんだよ。こっちは、そのジュースと同じ成分を外出先でも気軽に摂れるように

ゼリータイプにしたものなんだけどね」

私：「へえ～」

Hちゃん：「小さな子どもにもOKだよ。自分とはもかく、子どもの健康とか、特に気になるでしょ。

最近は、食品添加物とか溢れてるし・・・」

私：「そうだよ～」

Hちゃん：「このジュースはさ、A○Bの●●ちゃんも飲んでてね～。

ブログで記事にしたことがあるよ」

（検索してみたら、本当にその記事がありました。しかも、宣伝記事ではなく、普通に「お母さんに勧められて・・・」みたいな感じで、ジュースの写真をアップしてました）

私：「ああ～、芸能人がMLMやってる例は、よく聞くよね」

Hちゃん：「私がこの販売を始めたのは・・・実は、子どもに軽い障害があつてね、
育児に悩むことも度々あったんだよね。」

で、児童養護施設を見学に行ったことがあるんだ」

私：（児童養護施設 という言葉にちょっとだけ反応）

Hちゃん：「その施設にいた子どもたちの笑顔がすごくキラキラしててね、
『ああ、私の子どもに障害があるのは、
私がこの施設でこの子たちに出会うためだったんだ』って思ったんだよね」

私：「うん」

Hちゃん：「うちの子がここに導いてくれたんだ、って。」

で、私の目標が、『児童養護施設を作って、恵まれない子どもたちを
たくさん笑顔にすること』になったんだよね」

私：「うん」

（この目標が、もし本気なら、私の目標と完全一致です）

Hちゃん：「でも、児童養護施設を作って運営していくのって、億単位でお金がかかるからさ、

看護師なんかやっても、その夢は叶わないでしょ？」

私：「うん」

Hちゃん：「だから、ビジネスとして始めたんだ」

私：「そうなんだ～。実は、私も、児童養護施設を作りたいんだよね」

Hちゃん：「え？ そうなの？」

私：「うん。私、小さい頃、児童養護施設にいたからさ」

Hちゃん：「じゃ、一緒に頑張ろうよ！」

私：「でも、MLMは興味ないんだ、ごめんね」

Hちゃんと話していて思ったのは、Hちゃんが相手（私）の反応を見ながら、MLMを勧める切り口をどんどん変えていっている、ということでした。

最初は、『**経済的自由**』を前面に押し出して、
いい儲け話があるんだけど的な話の進め方でしたが、
私がアウェイやニュー○○イズを引き合いに出して、
「口コミっていうよりMLMだよ」と一蹴したので、
『**商品自体**』を勧めるトークに切り替えています。

さらに、「芸能人の○○ちゃんも飲んでいる」という話をして、
商品の価値や信頼性を高めようとしています。

それでも私の反応がイマイチなのがわかると、今度は『**理念**』を話し始めました。

『児童養護施設を作って、恵まれない子どもたちをたくさん笑顔にすること』が目標、
そのためにお金を稼ぐ、という話です。

これは、偶然、私の目標や理念と一致しました。

もし、私がネットビジネスをやっていなくて、マーケティングやMLMに詳しくなかったら、
Hちゃんの理念に共感して、MLMに参加していたかもしれません。

その後、Hちゃんとは、ネットビジネスの話をしたり、
MLMの営業マニュアルを見せてもらったりしたのですが、Hちゃんは
「児童養護施設の話に食いついてくるとは思わなかったなあ～」と言っていました。



これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）

[13:33:45]紅☆:相手のパターンによって、いろいろ勧誘の切り口を変えてきてるんですけど、

[13:34:17]紅☆:これは、**いろんな切り口で記事を書く**、とか

[13:34:28]紅☆:**読者さんの属性を分ける**、とかいうことに繋がりますね。

[13:34:35]兵法家けん:そうですね。

[13:34:39]兵法家けん:切り口ですね。

[13:46:28]紅☆:ほんと、次から次に切り口が変わってました。

[13:46:55]紅☆:この「切り口を変える」というのがむずかしい、とよく相談されるのですが

[13:47:39]紅☆:最初にその商品について、いろいろ思いつくことを挙げておけば

[13:47:45]紅☆:いろんな角度から記事が書けますよね。

[13:48:01]兵法家けん:そうですね。

[13:53:21]兵法家けん:MLMは

[13:54:03]兵法家けん:学ぶとこ多いですね。

[13:55:04]兵法家けん:必ず

[13:55:11]兵法家けん:Aさん Bさんと言って

[13:55:16]兵法家けん:上司とか

[13:55:21]兵法家けん:同僚が出てきます。

[13:55:25]兵法家けん:**信用付け**です。

[13:55:56]紅☆:ああ、そうですね。勧誘する時は必ず、集団ですね。

[13:56:08]兵法家けん:信用付けしてるんです。

[13:56:13]兵法家けん:みんな、これだけ

[13:56:15]兵法家けん:稼いでます！みたいなw

[13:56:22]兵法家けん:レベル低いですがw

[13:56:40]兵法家けん:そこを

[13:56:43]兵法家けん:アフィリエイトで生かすには

[13:56:48]兵法家けん:『**仲間**』を

[13:56:52]兵法家けん:**アピール**することです。

[13:57:02]兵法家けん:今日はブログ仲間の〇〇さんから

[13:57:07]兵法家けん:レポートいただきました！とか

[13:57:12]兵法家けん:〇〇さんと音声対談を録りましたので

[13:57:15]兵法家けん:あげます！とか

[13:57:18]兵法家けん:そういうのですね。

[13:57:30]兵法家けん:**横のつながりをアピール**するのが1つ。

[13:57:33]兵法家けん:もう1つは

[13:57:37]兵法家けん:**縦のつながりのアピール**。

[13:57:45]兵法家けん:こっちの方がブランディングになります。

[13:57:52]兵法家けん:塾に所属してれば、

[13:58:04]兵法家けん:塾長と対談しましたので・・・

[13:58:06]兵法家けん:とかですね。

[13:58:24]兵法家けん:懇親会で ○先生に会いました！とかw

[13:59:42]紅☆:ああ、それってやっぱり効果的なんですかね～

[14:00:02]兵法家けん:ええ。

[14:00:12]兵法家けん:ブログ記事やメルマガ本文で言うのが嫌な人wは

[14:00:15]兵法家けん:**編集後記**で。

[14:00:31]紅☆:はいw

[14:00:39]兵法家けん:あとは、共著のレポート配れば喜ばれるので

[14:00:42]兵法家けん:一石二鳥ですね。

[14:01:00]紅☆:そうですね。

[14:01:26]紅☆:このレポートも共著ですねww

[14:01:37]兵法家けん:ですw

[14:03:56]紅☆:みんながやってる、っていうのも購入動機につながるから

[14:04:02]紅☆:あの人もあの塾に入ってる、とか

[14:04:18]紅☆:こんなに売れてます、って見せるのとか

[14:04:22]紅☆:有効なんでしょうね。

[14:06:34]兵法家けん:ですね。

[14:06:57]兵法家けん:あと

[14:06:58]兵法家けん:ポイントは

[14:07:03]兵法家けん:**自分で説明せず**

[14:07:08]兵法家けん:**第三者に**

[14:07:16]兵法家けん:**説明してもらってる**って事です。

[14:07:19]兵法家けん:だから

[14:07:20]兵法家けん:〇〇さんも

[14:07:27]兵法家けん:こう言ってました！

[14:07:29]兵法家けん:ってのも

[14:07:31]兵法家けん:有効ではあります。

[14:07:35]兵法家けん:あまりに多用すると

[14:07:47]兵法家けん:「お前の意見はないんかい！」ともなりますがw

[14:07:51]兵法家けん:それも

[14:08:14]兵法家けん:信用付けの1つです。

[14:08:59]紅☆:ああ、そうですね^^

[14:09:15]紅☆:MLMだと、芸能人の〇〇さんも・・・って絶対言いますねw

[14:09:29]兵法家けん:ですね。

[14:10:50]紅☆:友達が私に熱心に勧めてくるのも、

[14:10:56]紅☆:勧誘セミナーで看護師という立場で話してもらいたいからって言ってました。

[14:11:47]紅☆:医学的な効果を言うことはできないけど、看護師が説明してるってだけで、

[14:11:59]紅☆:健康にいいような印象を与えることができるからってw

[14:12:17]兵法家けん:なるほど w

[14:13:03]兵法家けん:MLMは、「儲かる」って視点（勧誘方法）もあるので

[14:13:08]兵法家けん:ある意味

[14:13:15]兵法家けん:稼ぐ系アフィリエイトと同じですね w

[14:13:51]兵法家けん:あなたもこれ買ってアフィリエイトすれば儲かりますよと w

[14:17:44]兵法家けん:ただ

[14:17:48]兵法家けん:MLMは、基本的に

[14:17:58]兵法家けん:目的を伝えずに

[14:18:08]兵法家けん:クロージングをはじめますので

[14:18:19]兵法家けん:私は嫌いです w

[14:18:46]紅☆:ですね。

[14:18:56]紅☆:誘う時も強引ですからね。

まとめ

- ・ 読者が反応するポイント、共感するポイントは、個人個人で違うのでいろいろな切り口で記事を書く。
アフィリエイトする時は、数日間にわたって紹介する。
(1回紹介して終わり、は機会損失)
- ・ 横のつながり、縦のつながりをアピールするのも、信用付けに効果的。
実績のある人との共著でレポートを作成するのも有効。
- ・ MLMは、「販売目的」を伝えずにクロージングすることが多いが、アフィリエイトでは前述したように、有料商材のオファーをすることは、最初にはっきり伝えておくこと。

4. 鍋などのホームパーティ商法

先輩Nさん：40万円の鍋のセット

ある日、職場の先輩に

「今度の土曜日、うちで鍋パーティやるんだけど、来る？」と誘われました。

うちでも、よく友達家族を集めてワイワイやったりするので

特に何も考えず、「行きます！！」と答えたのですが、

当日、その先輩の家に行ってみると・・・

某ア○ウェイの勧誘 鍋パーティでした。

参加者は10人ほど。

同じ職場の人たちと、近所の奥さんたちも混ざっているようでした。

キッチンには、先輩の他にもう1人、知らない女性がいて

テキパキと料理を作っていました。

「鍋パーティ」と聞いた時、みんなで土鍋を囲んで、

もつ鍋や水炊きを食べるのを想像したのですが、

テーブルに並んでいるのは、カップケーキや肉まん などでした。

ひとつおりの料理が揃ったのか、キッチンにいた知らない女性が

リビングにやってきました。

女性：「おいしそうに出来たでしょう？これ、とっても簡単なんですよ。

さあ、みなさん、おいしいお料理を好きなだけ食べてくださいね～」

ここから、ア○ウェイの鍋の商品説明が始まります。

そして、

「通常、みなさんがよく使っているアルミ製の鍋は、アルツハイマーの原因になります」
などと、不安を煽ってきます。

女性：「鍋は毎日使うモノだから、ちょっとくらい高くても、一生モノだと思って
いいものを購入したほうがいいですよ」

女性：「使うお鍋で健康が害されたら、いくら食事に気を使っても一緒ですよ」

そして、分割払いにすれば、払えない金額ではないことを説明。

参加者から

「そうよねえ。毎日使うモノだもんねえ・・・」という声がチラホラ出てきたところで、
最後に、ア○ウェイビジネス（MLMシステム）の説明です。

女性：「この鍋をお友達に紹介すれば、さらに安く購入できる上に、
権利収入が入って、主婦でも、自由に使えるお金が増えますよ」

日々節約に励んでいる主婦にとって

この「**権利収入が入って、主婦でも、自由に使えるお金が増える**」というのは
かなり魅力的な言葉です。

そして、畳みかけるように、その女性の成功体験の話が続きます。

「市街地の中心部に高級マンションを購入した」 とか

「子どもたちは私立のお嬢様学校に通っている」 とか

「毎月、エステや加圧トレーニングに通っている」 とか
「子どもたちが中学生になったら、海外留学させるつもり」 とか
「年に2回は家族で海外旅行に行っている」 などなど・・・。

これらはすべて、ア○ウェイの鍋を友達に勧めた結果の『権利収入』だ、
こんなにいいモノ（鍋）を勧めるだけで、こんなにいい暮らしが手に入るんだ
という流れです。

このあたりになると、参加者の中には
「私もやってみようかな・・・」という気になっている人も少なくありません。

次に、説明をしていた女性と職場の先輩、2人がかりで
参加者1人1人に個別で『説得』を始めました。

私は冷めた目で見ていたのですが、その場で契約している人も数名いました。

しばらくすると、私のところに説得に来たので、

**「ア○ウェイの鍋が欲しいと思ったら、Yahoo!オークションで安く購入できるし、
今、ここで契約する気はありません。
在庫の処理に困って、格安で売り払ってる会員さんがいっぱいいるみたいですからね」**

と言ったら、ちょっと困った顔をしていましたが、

「それは、ダウンさんを集めるだけ集めて、その後は知らん顔をしているトップの人の
責任ですね。

私は、きちんとダウンさんに売り方を教えますから、在庫の処理に困るなんていうことは
ありませんから、大丈夫です」

と言っていました。

結局、私は断固として断りましたが、最後に

「この化粧品、すごくいいから、使ってみない？」と、

ア○ウェイの化粧品のサンプルをくれました。

ア○ウェイの勧誘マニュアル

職場の先輩に何度もお願いして、ア○ウェイの勧誘マニュアルを見せてもらったことがあります。

ア○ウェイの公式なマニュアルなのか、

そのグループごとに独自に作られたマニュアルなのかはわかりませんが、

さすがにコピーはさせてくれませんでしたし、

マニュアル内容を一字一句そのまま載せることはできませんが、

大体的内容を書いておきます。

(勧誘マニュアル内容)

1. 自分の家族、友人など、連絡先を知っている人の名前をすべてリストアップし、全員に電話をかけて会う約束を取り付ける。

実際に会うまでは、ア○ウェイの勧誘だと気づかせないようにする。

自宅でのホームパーティ、料理教室などに誘うと、来てもらいやすい。

「ア○ウェイ」という言葉を出すと、来てくれなくなるので、絶対に言わないこと。

2. 勧誘する時は、1人ずつ勧誘する。

ア○ウェイセミナーなど、サクラが場を盛り上げる場合は別として、
2人以上の参加者がいる時は、全員が一度に納得することはあり得ない。
1人が納得しかけても、他の人が反論し、
納得しかけた人までが冷静さを取り戻してしまうことがほとんど。

ある程度の説明を終えたら、1人1人個別に勧誘を開始すること。

3. とにかく、成功者の話を並べたてる。

実際にトップの自宅などに招待できれば一番いいが、写真でもかまわない。
参加者が具体的に成功後の自分をイメージしやすいようにする。

4. その日1回で説得しようとしなない。

1回目で説得される例は稀なので、
興味を持ってこの場に来てくれただけで、まずは良しとする。
あまり興味を持ってくれなかった人にも、
他の化粧品のサンプルなどをおみやげに渡し、嫌なイメージを残さないようにすること。

5. 相手の意見は否定しない。肯定しつつ誘導する。

M L Mに嫌悪感を持っている人も多いが、こちらまで頭ごなしに反論すると
分かり合えることはない。
最初はなんとなく嫌悪感を持っている人でも、数回の説得で
勧誘に成功する場合もあるので、怒らせるような反論はせず、気長に説得する。

これを見ると、

私が参加した鍋パーティが、ほぼマニュアルどおりに進行されていたことがわかります。

この流れが一番、勧誘に成功しやすい、ということでしょう。



これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）

[14:18:55] 紅☆: 鍋パーティに来ない? って言われて

[14:19:12] 紅☆: 行ってみたら、実は勧誘だった、ってよくありますよね。

[14:19:24] 兵法家けん: ええ。ただ

[14:19:26] 兵法家けん: そこは

[14:19:33] 兵法家けん: 集客の考え方としては

[14:19:40] 兵法家けん: 超超

[14:19:42] 兵法家けん: 重要なんです。

[14:19:46] 兵法家けん: 超重要。

[14:19:55] 兵法家けん: 販売目的で誘うと

[14:20:01] 兵法家けん: 集めにくいので

[14:20:02] 紅☆: まず来ないですよ。

[14:20:05] 兵法家けん: です。

[14:20:13] 兵法家けん: そこは参考になると思います。

[14:20:17] 兵法家けん: 例えば

[14:20:21] 兵法家けん: 無料レポートを

[14:20:24] 兵法家けん: 集客で使う時、

[14:20:32] 兵法家けん: 属性を絞るのは

[14:20:35] 兵法家けん: 重要ですが

[14:20:39] 兵法家けん: 絞りすぎると

[14:20:45] 兵法家けん: 数を集められません。

[14:20:50] 兵法家けん: たとえば、

[14:20:58] 兵法家けん: 犬のアロマの

[14:21:03] 兵法家けん: レポート書いても

[14:21:09] 兵法家けん: 集まる数は少ないでしょう？

[14:21:14] 兵法家けん: でも

[14:21:33] 兵法家けん: 犬の困った時のお役立ち本

[14:21:34] 兵法家けん: なら

[14:21:44] 兵法家けん: 集まる数が増えますよね？

[14:21:49] 兵法家けん: もっと言えば、

[14:22:02] 紅☆: はい。

[14:22:05] 兵法家けん: 最近疲れてませんか？癒しについてのレポートです。

[14:22:07] 兵法家けん: みたいにして

[14:22:15] 兵法家けん: もっと大きく集めることも可能です。

[14:22:34] 兵法家けん: 癒しのレポートの中で、やっぱりペットが一番癒されますね。

[14:22:34] 兵法家けん: って結べばいいんです。

[14:23:00] 兵法家けん: そこから犬のアロマに興味もたせればいいんです。

[14:23:06] 紅☆: 伏線を張る。

[14:23:09] 兵法家けん: これは集客の重要な考え方です。

[14:23:21] 兵法家けん: ニッチなライティング系の

[14:23:25] 兵法家けん: 属性を集める時も、

[14:23:36] 兵法家けん: 稼ぎ方のレポートで数を集めて

[14:23:40] 兵法家けん: そこから

[14:23:44] 兵法家けん: ライティングの重要性を教育するって視点です。

[14:23:50] 紅☆: **最初にダーツと集めてから、属性を振り分けたり、**

[14:23:59] 紅☆: **興味付けをすればいいんですよね。**

[14:24:02] 兵法家けん: です。

[14:24:06] 兵法家けん: そうしないと、なかなか

[14:24:11] 兵法家けん: 集められないのが

[14:24:12] 兵法家けん: 現状です。

[14:24:19] 兵法家けん: **広く浅く集めて**

[14:24:21] 兵法家けん: **そこから**

[14:24:23] 兵法家けん: **絞り込む**んです。

[14:24:25] 兵法家けん: これが

[14:24:29] 兵法家けん: 集客の基本戦略です。

[14:25:00] 紅☆: たしかに。その点は参考になりますね。

[14:25:05] 兵法家けん: お金がかかる PPC でそれをやるのは

[14:25:11] 兵法家けん: 費用対効果のバランスの問題になりますが

[14:25:22] 紅☆: はい。

[14:25:27] 兵法家けん: 無料なら、それが可能です。

[14:25:35] 紅☆: ですね。

[14:25:40] 兵法家けん: うちの業界（講習販売）も

[14:25:46] 兵法家けん: ピンポイントで

[14:25:50] 兵法家けん: 新聞折込で

[14:25:58] 兵法家けん: 健康に興味ある人は集められないので

[14:26:05] 紅☆: はい。

[14:26:12] 兵法家けん: 食料品に興味ある人をまず集めます。

[14:26:19] 紅☆: 10円の食パンとかですよ w

[14:26:24] 兵法家けん: そこから、健康に興味ある人を絞ります。

[14:26:26] 兵法家けん: です。

[14:26:44] 紅☆: みんな両手いっぱいを買ってました ww

[14:26:49] 兵法家けん: ww

[14:27:06] 紅☆: ああいうの潜入すると面白いですね w（大好き♪）

[14:27:15] 兵法家けん: w

[14:27:16] 紅☆: 販売側は迷惑でしょうけど ww

[14:27:28] 兵法家けん: 売り込みの日に休めばいいです w

[14:27:43] 兵法家けん: プロになってくださいw

[14:27:56] 紅☆: w え。講習販売ですかw

[14:28:17] 兵法家けん: ええ。安い商品だけ買って、絶対高い商品を買わない人を

[14:28:26] プロと呼びますw

[14:28:28] 紅☆: ああw いいですねw

[14:28:33] 兵法家けん: 我々からしたら

[14:28:36] 紅☆: 私も初日だけ行きましたww

[14:28:39] 兵法家けん: トータル大赤字になりますw

[14:28:45] 紅☆: ですよww

[14:29:20] 紅☆: でも、おばさんたちは絶対、毎日行くんだろうな、と

[14:29:25] 紅☆: 思って見てました。

[14:29:32] 兵法家けん: あ

[14:29:42] 兵法家けん: 脱線しますが なぜ毎日来るか、わかりますか？

[14:29:57] 兵法家けん: 健康に興味ある、というのがありますが

[14:30:03] 兵法家けん: もっと大事な点があります。

[14:30:20] 紅☆: 販売する人の話が面白いから？そこに来てる人と話すのが楽しいから？

[14:30:29] 兵法家けん: それは当たり前のことですw

[14:30:35] 兵法家けん: もっと大事な点があるんです。

[14:30:46] 紅☆: え。何ですか？

[14:30:50] 兵法家けん: 家族が反対しても行く理由。

[14:30:53] 紅☆: 何だろう・・・

[14:31:20] 紅☆: 次の日の話の内容が気になるようにする。

[14:31:20] 兵法家けん: 昔あって今失われたものです。

[14:31:31] 兵法家けん: いえいえ。そういう表面的なことではありません。

[14:31:41] 紅☆: もっと本質的なことなんですね。

[14:31:46] 兵法家けん: 重要なのは、昔あって今失われたもの。

[14:31:49] 兵法家けん: それのために

[14:31:58] 兵法家けん: 家族の反対を押し切っても来るんです。

[14:32:59] 紅☆: **連帯感**みたいなの、とか？

[14:33:03] 兵法家けん: そうです。

[14:33:12] 兵法家けん: 失われた

[14:33:15] 兵法家けん: 村コミュニティ。

[14:33:22] 兵法家けん: **コミュニティ帰属意識。**

[14:33:25] 兵法家けん: これのために

[14:33:27] 兵法家けん: 来るんです。みんな。

[14:33:45] 紅☆: ああ、だから、特に年齢層が高い人のほうが来るんですかね。

[14:33:46] 兵法家けん: お店に来ると

[14:33:49] 兵法家けん: そういう人たちと

[14:33:53] 兵法家けん: たくさん会える。

[14:34:00] 兵法家けん: 子供は「行くな」と言うけど

[14:34:02] 兵法家けん: でも

[14:34:10] 兵法家けん: 家に一人でいるのは寂しい。

[14:34:30] 兵法家けん: コミュニティーなんです、ある意味。会場は。

[14:34:47] 兵法家けん: しかも、話も役立つし、腹抱えて笑える。

[14:34:54] 兵法家けん: 試供品ももらえ、プレゼントももらえる。

[14:35:04] 兵法家けん: 有料商品を買えば

[14:35:04] 兵法家けん: サービスも多い。

[14:35:12] 兵法家けん: 仲間も増える。

[14:35:14] 兵法家けん: 友達も増える。

[14:35:31] 兵法家けん: **そういう場の提供**をしてるんです。

[14:35:33] 紅☆: 行かない意味がわからない、ってことですね。

[14:35:44] 兵法家けん: そこが本質なので、

[14:36:15] 兵法家けん: それがわからない人は、

[14:36:20] 兵法家けん: ただ SF 商法だの催眠商法だの

[14:36:29] 兵法家けん: 悪徳商法で片付けるのです。

[14:36:35] 兵法家けん: もちろん、業者によっては鬼のところもありますが

[14:36:49] 兵法家けん: 家庭がそういう場を提供してないので

[14:36:57] 兵法家けん: 会場に来るのです。

[14:37:13] 紅☆: そうか～。

[14:37:23] 兵法家けん: というか、そういう風に教育して

[14:37:25] 兵法家けん: 集客するんです。

[14:38:20] 紅☆: 深いですね。

[14:38:26] 紅☆: テクニックじゃないですね。

[14:38:38] 兵法家けん: **ポジショニング**です。

[14:38:42] 兵法家けん: マーケティング的には。

[14:38:56] 兵法家けん: 戦略ですね。

[14:39:04] 兵法家けん: だから

[14:39:10] 兵法家けん: 高額商品が

[14:39:18] 兵法家けん: 飛ぶように売れるのです。

[14:40:01] 兵法家けん: コミュニティーという絶妙なポジショニングで集客し、

[14:40:11] 兵法家けん: すさまじいシナリオテクニクでセールスし、

[14:40:23] 兵法家けん: 信頼関係、人間関係を強固に築いた上で、

緊急性で徹底してクロージング。

[14:40:34] 兵法家けん: なおかつ、継続して購入してもらうため、徹底的に

[14:40:38] 兵法家けん: 信用第一で営業します。

[14:40:53] 兵法家けん: これが、講習販売の本質です。

[14:41:06] 紅☆: そうか～。

[14:41:20] 兵法家けん: それが「悪ステ」で学べます。

注) 現在、「悪ステ」は「HANSOKUのステップメール」にバージョンアップしています。

<http://hansokunostepmail.com/56/>

紅☆専用クーポンコード : bebe66fajygbe

※紅☆専用クーポンコードを利用されると、3,000円割引となります。

- [14:41:33] 兵法家けん: 売り込みましたが 瀑
- [14:41:58] 紅☆: ww
- [14:41:58] 兵法家けん: どれだけ顧客と会ってるかです w
- [14:42:21] 紅☆: 接触回数。
- [14:42:35] 紅☆: 期間か。
- [14:42:40] 兵法家けん: サービス 気配り マナー
- [14:42:48] 兵法家けん: 徹底的です、マジで。
- [14:43:01] 兵法家けん: 買わない理由がないくらいの w
- [14:43:22] 紅☆: 凄いですよね。
- [14:43:32] 兵法家けん: どれだけ会ったりどれだけ手紙送ったり
- [14:43:39] 兵法家けん: どれだけ電話してるか？
- [14:43:55] 兵法家けん: それ知ってから悪徳商法と叩いて欲しいですね w
- [14:44:01] 紅☆: ww
- [14:44:52] 兵法家けん: 顧客との接し方が半端ないですよ、マジで。
- [14:45:10] 紅☆: だから売れるんですよね。
- [14:45:15] 兵法家けん: だから
- [14:45:15] 紅☆: 売れ続ける。
- [14:45:19] 兵法家けん: 子供も孫も
- [14:45:28] 兵法家けん: ファンにできるんです。
- [14:46:09] 兵法家けん: 家族ぐるみで顧客化します。
- [14:46:18] 兵法家けん: そういう戦術を組んであるのです。
- [14:46:38] 紅☆: それって、たとえば、反対してた家族まで
- [14:46:47] 紅☆: ファンに変えたりできるんですか？
- [14:46:53] 兵法家けん: だからそういう意味では、ほとんどのマーケティングが幼稚に見えます。
- [14:46:58] 兵法家けん: 反対して
- [14:47:13] 兵法家けん: キャンセルしにきた息子夫婦を
- [14:47:24] 兵法家けん: 熱烈ファンにすることもあります。
- [14:47:28] 兵法家けん: もちろん

[14:47:36] 兵法家けん: そのままキャンセルになる場合もあります。

[14:48:08] 紅☆: キャンセルするつもりで来た人がファンに変わる心の動きって・・・

[14:48:24] 兵法家けん: 家族を巻き込まないと（インボルブメント）売上最大化できません。

[14:49:01] 兵法家けん: キャンセルしに来た人の心理は

[14:49:05] 兵法家けん: 簡単です。

[14:49:11] 兵法家けん: 騙されてると思って来ますから。

[14:49:22] 兵法家けん: そうでないことを誠心誠意伝えるだけです。

[14:49:28] 兵法家けん: 何のテクニック也没有ません。

[14:49:32] 兵法家けん: 心の勝負です。

[14:49:53] 紅☆: 「なんだ、詐欺じゃないじゃん。いい人じゃん」みたいな？

[14:50:04] 兵法家けん: いい人よりも

[14:50:13] 兵法家けん: まっとうな売り方してるって点ですね。

[14:50:47] 紅☆: ああ、「洗脳してるんじゃ・・・？」とか思ってるからですね。

[14:50:50] 兵法家けん: です。

[14:50:54] 兵法家けん: あと

[14:51:04] 兵法家けん: 粗悪品を高値で売ってるとかですね。

[14:51:18] 紅☆: 商品もちゃんとしたものだ、と。

[14:51:21] 兵法家けん: ええ、もちろん。

[14:52:44] 兵法家けん: 広告で売られてる商品は、広告代まで原価に乗っかってるわけです。

[14:53:00] 紅☆: はい。

[14:53:30] 兵法家けん: 我々は、広告代をサービスに当ててるわけです。

[14:53:59] 紅☆: 無料プレゼントとか。

[14:54:04] 兵法家けん: ええ。

[14:54:14] 兵法家けん: きめ細かいサービス、アフターケアとかですね。

[14:54:26] 紅☆: はい。

[14:54:59] 兵法家けん: ある意味、ホストクラブの兄ちゃんと同じです。

[14:55:01] 兵法家けん: w

[14:55:14] 紅☆: ああw 行ったことないですけど ww

[14:55:19] 紅☆: なんとなくわかります w

[14:55:29] 兵法家けん: 行ってくださいw 家庭崩壊しない程度に w

[14:55:55] 紅☆: ww YUKI さんから「紅☆さんは、はまりやすそうだから」と ww

[14:55:59] 兵法家けん: あはは。

[14:56:07] 紅☆: ホストっぽい人が好きそうだから、と ww

[14:56:16] 兵法家けん: 彼女の弟の店紹介しますよ w

[14:56:30] 紅☆: www

[14:56:35] 兵法家けん: ホストで働いてるだけです w

[14:56:42] 紅☆: けんさんの彼女の弟の店？

[14:56:47] 紅☆: ああ、ホストなんですね w

[14:57:24] 兵法家けん: 半蔵君指名してください 瀑 20歳です w

[14:57:35] 紅☆: 半蔵くん w 若 ww

[14:57:42] 紅☆: っていうか、彼女、何歳ですか ww

[14:57:48] 兵法家けん: 28歳。

[14:57:53] 紅☆: 若 w

[14:58:15] 兵法家けん: 年の離れた年下としか付き合ったことありません w

[14:58:32] 紅☆: www イメージどおり過ぎる ww

[14:58:38] 兵法家けん: wwwwwwwww

[14:58:59] 紅☆: って、これもレポートに載せていいんですか ww

[14:59:06] 兵法家けん: 私はOKすよ w

[14:59:18] 紅☆: www

[14:59:19] 兵法家けん: ブランディングのため載せてください w

[14:59:34] 紅☆: 若い女性アフィリエイターは、けんさんには注意ですね w

[14:59:38] 兵法家けん: www

まとめ

- ・ 最初から細かく属性を絞りすぎず、大きなテーマで広く浅くリストを集めた後、そこから属性を絞り込んでいく。もしくは教育していく。
- ・ 講習販売の会場に毎日通う理由は、コミュニティー帰属意識。

コミュニティーという絶妙なポジショニングで集客。



すさまじいシナリオテクニックでセールス。



信頼関係、人間関係を強固に築いた上で、緊急性で徹底してクロージング。



なおかつ、継続して購入してもらうため、徹底的に信用第一で営業。

これは、そのままステップメールでの販売に応用できる。

(・ けんさんの彼女は28歳。年の離れた年下としか付き合ったことがなく、
彼女は常に20代。)

5. 住宅販売

年間 20～30 棟販売するトップセールスマン K さん

年間 20～30 棟の住宅を販売するトップセールスマン K さんとお話をしたことがあります。

K さんは、マンガ（イラスト）を使った販売をしていました。

もともと絵を描くのが好きだったようで、

「家を選ぶ時のポイント」や「住んでみてわかった、絶対につけたほうがいいオプション」「マンション生活との違い」、「現在販売中の建て売り住宅のセールスポイント」などをユーモアを交えたイラストや四コママンガでわかりやすく説明したものをファイリングし、お客様に見せているそうです。

住宅の仕様などのパンフレットが出てくると思っていたお客様は楽しいイラストや四コママンガ満載の手作りパンフレットを見ると、興味を持って隅々まで読んでくれる、とのこと。

K さんは、

「イラストや四コママンガは、親しみのあるコンテンツとして効果がある」

「文章よりも絵のほうが、お客様の理解が早い」 と言っていました。

最初は紙媒体だけでしたが、今では iPad も使っている、とのこと。年輩のお客様には、ファイリングしたものをじっくり読んでもらい、若年層や子どもには、iPad に入れたものを見てもらっているそうです。

どちらにも共通しているのは、最後に笑顔の写真がいっぱい出てくるということです。今までに K さんから住宅を購入したお客様の笑顔の写真と、手書きのお礼の手紙、子どもが描いた K さんの似顔絵などが、たくさん貼ってありました。

そして、その資料を読んだお客様が、モデルルームを見学に行くと、

モデルルームの各ポイントに、イラストと「↓これが便利！」などと書かれたPOPが貼ってあったり、子どもの写真と「ぼくは↓これがお気に入り。だって・・・」というお客様の声が貼ってあります。

それを見ながら、今まで気づいていなかった『自分の家に求めるモノ』をお客様が具体的に頭の中で思い描くようになるそうです。

そのタイミングで、お客様に予算を聞き、お客様の希望に沿った家を建てるためには・・・とKさんがいくつかの提案を出し、具体的な支払い方法についても教えてくれます。

ただ単にモデルルームを見学するよりも、お客様が『欲しい家』をイメージしやすくなり、契約に至りやすいだけでなく、Kさんのお客様はオプションをつける率も高いそうです。



これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）

[15:05:14] 紅☆: ポイントは「**お客様の声**」ですね。

[15:05:40] 兵法家けん: それもあるし

[15:05:44] 兵法家けん: 要望を徹底的に

[15:05:50] 兵法家けん: ヒアリングしてますよね？

[15:05:52] 兵法家けん: 営業マンが。

[15:05:54] 紅☆: はい。

- [15:05:59] 兵法家けん: そうですね。
- [15:06:06] 兵法家けん: 理想の間取りと予算とか
- [15:06:13] 兵法家けん: **気づいてない望み**まで
- [15:06:18] 兵法家けん: ヒアリングして
- [15:06:20] 兵法家けん: 代案して
- [15:06:35] 兵法家けん: 提案してあげてるわけです。
- [15:06:43] 兵法家けん: 支払い方法とかまで。
-
- [15:06:59] 紅☆: **具体的に購入後が見えるように**、ですね。
- [15:07:02] 兵法家けん: ええ。
- [15:07:09] 兵法家けん: そこを徹底しています。
- [15:07:13] 兵法家けん: まさに
- [15:07:14] 兵法家けん: そのこの
- [15:07:20] 兵法家けん: いかにか
- [15:07:21] 兵法家けん: イメージの世界を
- [15:07:23] 兵法家けん: リアルに
- [15:07:32] 兵法家けん: イメージさせてあげられるか？
- [15:07:33] 兵法家けん: そうですね。
-
- [15:07:41] 兵法家けん: 奥さんなら
- [15:07:48] 兵法家けん: キッチンで
- [15:07:49] 紅☆: アフィリエイトにも応用できる部分ですね。
- [15:07:51] 兵法家けん: こう立って
- [15:07:58] 兵法家けん: 料理して、家族でテーブル囲んで
- [15:08:04] 兵法家けん: ポテトサラダ食べて ww
- [15:08:06] 兵法家けん: みたいな w
- [15:08:09] 紅☆: ww
- [15:08:15] 兵法家けん: ご主人なら
- [15:08:19] 兵法家けん: 休日、庭で

[15:08:25] 兵法家けん: BBQしたりとか

[15:08:32] 兵法家けん: ゴルフのスイング練習したりとか

[15:08:40] 兵法家けん: 猫飼って・・・とか

[15:08:57] 兵法家けん: そういうイメージですね。

[15:09:02] 紅☆: うちもモデルハウスをそのまま買いましたからね。

[15:09:07] 兵法家けん: ですか。

[15:09:09] 紅☆: はい。

[15:09:17] 兵法家けん: そこですよ。

[15:09:22] 紅☆: こんな田舎に住むつもりはなかったのに

[15:09:29] 紅☆: 家を見て、負けましたww

[15:09:34] 兵法家けん: 私も最近、4LDKにすんで

[15:09:41] 兵法家けん: 家の理想的な

[15:09:42] 兵法家けん: 間取りが

[15:09:47] 兵法家けん: すこしづつ

[15:09:53] 兵法家けん: イメージできてきたので

[15:10:00] 兵法家けん: おそらく

[15:10:06] 兵法家けん: マンション買うでしょうw 先には。

[15:10:15] 兵法家けん: もっと

[15:10:23] 兵法家けん: 理想的な間取りのマンションを。

[15:10:30] 紅☆: おw 結婚とか、いずれはするんですか？

[15:10:37] 兵法家けん: 長男なんで

[15:10:41] 兵法家けん: たぶんしないとww

[15:10:46] 紅☆: けんさんって、結婚とか一生しなさそうなイメージw

[15:10:49] 紅☆: やっぱww

[15:10:50] 兵法家けん: www

[15:10:55] 紅☆: 遊び続けるイメージですww

[15:10:57] 兵法家けん: w

[15:11:06] 紅☆: これ、ブランディングになりますかねww

[15:11:13] 兵法家けん: はい 瀑

[15:11:37] 兵法家けん: 趣味が手品・占い・夜遊びだから w

[15:15:16] 紅☆: かなり話が逸れましたが w

[15:15:29] 紅☆: **購入後をイメージできるように・・・って大切**ですね。

[15:15:32] 兵法家けん: そうです。

[15:15:36] 兵法家けん: そこ重要ですね。

[15:15:41] 兵法家けん: 今日

[15:15:48] 兵法家けん: 100均で

[15:15:56] 兵法家けん: 引き出しの中に入れる

[15:15:58] 兵法家けん: 小さいケース買ってきたのですが

[15:16:05] 兵法家けん: これも

[15:16:06] 兵法家けん: 事前に

[15:16:14] 兵法家けん: 寸法測って

[15:16:21] 兵法家けん: イメージして買いました。

[15:16:30] 紅☆: ああ

[15:16:34] 紅☆: そうですね。

[15:16:34] 兵法家けん: あと

[15:16:40] 兵法家けん: 色選ぶのもイメージでしょう。

[15:16:47] 兵法家けん: 玄関にはこの色の

[15:16:50] 兵法家けん: あるいは

[15:16:58] 兵法家けん: この香りのとか

[15:17:03] 兵法家けん: 全部イメージです。

[15:17:03] 兵法家けん: 買う前は。

[15:17:08] 紅☆: はい。

[15:17:09] 兵法家けん: でも

[15:17:18] 兵法家けん: モデルルームだと

[15:17:19] 兵法家けん: イメージ超えて

[15:17:28] 兵法家けん: そのまま体験できる。

[15:17:29] 兵法家けん: ここが

[15:17:30] 兵法家けん: 肝です。

[15:17:39] 兵法家けん: だから、紅☆さんもモデルルーム買ったのでは？w

[15:19:55] 紅☆: ですね。

[15:20:02] 兵法家けん: なので

[15:20:12] 兵法家けん: **できるだけ、体験に近いくらいイメージさせる。**

[15:20:21] 兵法家けん: その努力が大事ですね。

[15:20:24] 兵法家けん: 稼ぐ系のセミナーで

[15:20:30] 紅☆: 体験できるものは実際に体験、ですよ。

[15:20:34] 兵法家けん: その場でメール送ってクロージングして

[15:20:43] 兵法家けん: 売れるのを見せてるのもあるでしょう？

[15:20:43] 兵法家けん: あれ

[15:20:46] 兵法家けん: 強烈ですよ。

[15:20:49] 兵法家けん: 目の前で

[15:20:58] 兵法家けん: 購入履歴メールが

[15:21:00] 兵法家けん: リアルタイムで

[15:21:05] 兵法家けん: 見せれる。

[15:21:47] 紅☆: やってみたいですね、それw

[15:21:49] 兵法家けん: **買ったならその人がどうなるのか？**

[15:22:01] 紅☆: リアルに想像できますもんね。

[15:22:01] 兵法家けん: ここを徹底的に見せてやることですね。

[15:22:25] 兵法家けん: **あと買わないとどうなるのか？**

[15:22:27] 兵法家けん: こども

[15:22:36] 兵法家けん: イメージさせてあげることです。

[15:22:58] 兵法家けん: 両方の比較ですね。

[15:23:03] 兵法家けん: **どっちがいいですか？と**

[15:23:06] 兵法家けん: **メッセージを問いかけること**です。

[15:23:19] 紅☆: はい。

[15:23:34] 兵法家けん: だから 購入者の声とか

[15:23:36] 兵法家けん: 効果あるんですね。

[15:23:41] 兵法家けん: 購入者の動画とか

[15:23:46] 兵法家けん: 購入者の実績とか

[15:25:59] 兵法家けん: レビューなら、**自分がそれ買って**

[15:26:03] 兵法家けん: **どう変化したか？**

[15:26:07] 兵法家けん: それを伝えるのも

[15:26:43] 紅☆: イメージしやすくなるからですね。

[15:27:45] 兵法家けん: ですね。

まとめ

- ・見込み客が、具体的に購入後イメージできるような記事を書くようにする。
- ・購入しなかった場合どうなるか？もイメージでき、それが比較できるようにする。
- ・購入者の声は効果的。
レビューを書くのであれば、商材の中身の紹介よりも、
自分がそれを買ってどう変化したか？を伝えるのも効果的。

6. 中○出版（子ども向け学習教材）

近所の奥さんYさん：90万円の大学入試用教材

近所の奥さんYさんから聞いた話です。

Yさんの息子さんは高校1年生なのですが、最近、大学入試対策用の教材セットを購入した、とのこと。

お値段・・・**90万円！！**

詳しく話を聞いてみると、

ある日、インターホンが鳴り、家でできる実力診断テストの案内が来た、とのこと。

Yさんの息子さんの同級生で近所に住んでいる○ちゃんと○くんも参加する、と聞き価格も3,000円くらいだったので、そのまま申し込んだそうです。

テストを終えて1週間ほど経った頃、家に電話がかかってきて

「採点結果と詳しい解説をしに、ご自宅を回っているので・・・」と連絡があり、家に来てもらうことになりました。

息子さんと一緒に採点結果を見て、詳しい解説を聞いていたら、

いつのまにか大学入試の話になり、その会社が扱っている大学入試用教材の話になりました。

話を聞くと、大手の予備校が使っている教材と内容的に変わらない、とのこと。

「**予備校の勉強方法と、今のままの勉強方法とどっちがいい？**」と聞かれた息子さんは

「予備校のほうがいいと思う」と答え、その教材に興味を持ち始めています。

Yさんも、塾に通う費用や、万が一、受験に失敗して浪人することを考えたら、今のうちから、予備校と同じ勉強方法で勉強したほうがいいんじゃないか？と思い始めます。

最終的には、息子さんがその教材を「**やってみたい**」と言い、Yさんも、ローンを組めば・・・と90万円の大学入試用教材セットを買うことを決心しました。

Yさんの息子さんが、いつまでその教材を自分で続けられるか・・・
結局、塾に通うことになりそう・・・と思いましたが、
「息子がやる気になっている」と喜んでいるYさんには言えず・・・。

一緒に話を聞いていた他の奥さんが、その教材に興味を持っていたのも印象的でした。



これをネットビジネスに応用すると・・・（悪用厳禁）

- [2012/01/25 15:11:40] 兵法家けん: 3ステップ営業です。
- [2012/01/25 15:11:52] 兵法家けん: 第一段階 有料テスト
- [2012/01/25 15:12:04] 兵法家けん: 第二段階 テスト採点アポ
- [2012/01/25 15:12:19] 兵法家けん: 第三段階 採点 兼 クロージング
- [2012/01/25 15:12:36] 紅☆: はい。

- [2012/01/25 15:12:56] 兵法家けん: 実際は
- [2012/01/25 15:13:04] 兵法家けん: 見込み客から郵送されたテストは
- [2012/01/25 15:13:08] 兵法家けん: 既に採点完了しているので
- [2012/01/25 15:13:29] 兵法家けん: 「詳細診断結果を届けます」ってアポです。
- [2012/01/25 15:14:35] 兵法家けん: そこで2割は「郵送してくれ」って断られます。
- [2012/01/25 15:14:44] 紅☆: はい。
- [2012/01/25 15:14:48] 兵法家けん: 来なくていいですとw
- [2012/01/25 15:14:52] 紅☆: 私もそう言いますねw
- [2012/01/25 15:15:08] 紅☆: そうしたら、郵送するんですか？
- [2012/01/25 15:15:40] 兵法家けん: 仕方ないので
- [2012/01/25 15:15:41] 兵法家けん: そうなります。
-
- [2012/01/25 15:15:53] 兵法家けん: ポイントは
- [2012/01/25 15:15:57] 兵法家けん: それぞれ
- [2012/01/25 15:15:59] 兵法家けん: 分業なんです。
- [2012/01/25 15:16:21] 兵法家けん: テスト売る部隊はアプローチャーと言って
- [2012/01/25 15:16:32] 兵法家けん: テスト受けさせた数が
- [2012/01/25 15:16:37] 兵法家けん: 給料に響きます。
-
- [2012/01/25 15:16:41] 兵法家けん: 次は
- [2012/01/25 15:16:44] 紅☆: そうなんだ。
- [2012/01/25 15:16:44] 兵法家けん: アポ部隊。
- [2012/01/25 15:16:49] 兵法家けん: アポを取った件数が
- [2012/01/25 15:16:54] 兵法家けん: 給料に響きます。
- [2012/01/25 15:16:56] 兵法家けん: 最後は
- [2012/01/25 15:16:58] 兵法家けん: クローザー。
- [2012/01/25 15:17:04] 兵法家けん: 教材を売った売上げが
- [2012/01/25 15:17:07] 兵法家けん: 給料に響くのです。
-
- [2012/01/25 15:17:19] 兵法家けん: かなり

[2012/01/25 15:17:21] 兵法家けん: 賢いシステムです。

[2012/01/25 15:17:33] 紅☆: そうか～。

[2012/01/25 15:17:36] 兵法家けん: 完全分業。

[2012/01/25 15:18:00] 紅☆: そうなんですね。

[2012/01/25 15:18:41] 紅☆: 分けると心も折れにくいですよ、営業の。

[2012/01/25 15:18:59] 兵法家けん: w

[2012/01/25 15:19:02] 兵法家けん: ええ。

[2012/01/25 15:19:23] 兵法家けん: ただし

[2012/01/25 15:19:42] 兵法家けん: アプローチチャーを経由して

[2012/01/25 15:19:48] 兵法家けん: クローザーになります。

[2012/01/25 15:20:07] 紅☆: スタートはそこからってことですね。

[2012/01/25 15:20:09] 兵法家けん: クローザーになる前に

[2012/01/25 15:20:14] 兵法家けん: 折れます 瀑

[2012/01/25 15:20:19] 紅☆: そうなんだ ww

[2012/01/25 15:20:36] 紅☆: でも、テストはけっこう申し込まれそうな気がするけど

[2012/01/25 15:20:40] 紅☆: そうでもないんですか？

[2012/01/25 15:20:48] 兵法家けん: 一人

[2012/01/25 15:20:53] 兵法家けん: 一日ノルマ一件。

[2012/01/25 15:22:10] 紅☆: それってむずかしいんですか、やっぱり。

[2012/01/25 15:22:30] 兵法家けん: 心の問題でしょう w

[2012/01/25 15:22:33] 紅☆: ww

[2012/01/25 15:22:36] 兵法家けん: ちゃんと

[2012/01/25 15:22:39] 兵法家けん: マニュアルトークで

[2012/01/25 15:22:44] 兵法家けん: 訪問すれば

[2012/01/25 15:22:47] 兵法家けん: 売れます。

[2012/01/25 15:22:50] 兵法家けん: みんな

[2012/01/25 15:22:52] 兵法家けん: 心が折れるんで

[2012/01/25 15:22:59] 兵法家けん: 回らないだけです w

[2012/01/25 15:23:20] 紅☆: ああ、先に自分の心が折れるんですね。

[2012/01/25 15:23:22] 兵法家けん: 訪問販売は

[2012/01/25 15:23:25] 兵法家けん: **心の問題**なんです。

[2012/01/25 15:23:31] 兵法家けん: ただ

[2012/01/25 15:23:32] 兵法家けん: それだけ。

[2012/01/25 15:23:42] 兵法家けん: **確率の問題**です。

[2012/01/25 15:24:15] 兵法家けん: クローザーは違いますが。

[2012/01/25 15:24:22] 兵法家けん: アポを取った家に行くので

[2012/01/25 15:24:26] 兵法家けん: 落とさないといけません。

[2012/01/25 15:24:31] 兵法家けん: 成約率は

[2012/01/25 15:24:38] 兵法家けん: 100に近くないと

[2012/01/25 15:24:39] 兵法家けん: だめです。

[2012/01/25 15:25:06] 紅☆: そうですよ。テストの点数によって攻め方も変わるんですか？

[2012/01/25 15:25:13] 兵法家けん: 基本トークは同じです。

[2012/01/25 15:27:01] 紅☆: うちに来た時は、テストの案内はなく、教材持ってきてて、

[2012/01/25 15:27:16] 紅☆: 「このままじゃダメですよ」的なこと言ってました。

[2012/01/25 15:27:33] 兵法家けん: それは

[2012/01/25 15:27:45] 兵法家けん: 別道部隊です。

[2012/01/25 15:27:49] 兵法家けん: 飛び込み部隊。

[2012/01/25 15:28:03] 紅☆: そんな部隊もあるのか。

[2012/01/25 15:28:04] 兵法家けん: 部隊が

[2012/01/25 15:28:05] 兵法家けん: いくつもあります。

[2012/01/25 15:29:14] 紅☆: 不安を煽ったりする感じですか？

[2012/01/25 15:30:30] 兵法家けん: 特に煽りません。

[2012/01/25 15:30:50] 紅☆: そうなんですか。

[2012/01/25 15:31:05] 兵法家けん: 中学生には基本

[2012/01/25 15:31:09] 兵法家けん: 不安煽りですが

[2012/01/25 15:31:09] 兵法家けん: 高校生には

[2012/01/25 15:31:13] 兵法家けん: 通用しません。

[2012/01/25 15:31:58] 紅☆: 高校生にはどんな方向から？

[2012/01/25 15:31:58] 兵法家けん: 予備校の勉強方法と今のままの勉強方法どっちがいいか？

[2012/01/25 15:32:05] 兵法家けん: ただこれだけです。

[2012/01/25 15:32:43] 紅☆: で、大体が予備校って答えて、

[2012/01/25 15:32:50] 予備校に行くよりも・・・って感じですか。

[2012/01/25 15:32:52] 兵法家けん: それだけです。

[2012/01/25 15:33:07] 兵法家けん: **難しいトークでは**

[2012/01/25 15:33:08] 兵法家けん: **売れない**のです。

[2012/01/25 15:33:16] 紅☆: **単純明快。**

[2012/01/25 15:33:53] 紅☆: で、子どもがやりたいって言えば、母親の心も動くからですね。

[2012/01/25 15:35:43] 兵法家けん: ええ。

[2012/01/25 15:37:19] 兵法家けん: テストを受けた時点でもう運命が決まってます 瀑

[2012/01/25 15:37:35] 兵法家けん: 買わされる運命が w

[2012/01/25 15:37:57] 紅☆: ww

[2012/01/25 15:38:12] 紅☆: 断りきれない人はいないんですか？

[2012/01/25 15:39:48] 兵法家けん: 3ステップ踏んでるので

[2012/01/25 15:39:56] 兵法家けん: 断る人は基本

[2012/01/25 15:39:58] 兵法家けん: その前に

[2012/01/25 15:40:02] 兵法家けん: 断ってます。

[2012/01/25 15:40:18] 兵法家けん: 探りの人ぐらいでしょう。

クローザーが来ることになるのは。

[2012/01/25 15:40:35] 紅☆: そうか、**最後にいくほど見込み度が上がりますね。**

[2012/01/25 15:40:47] 兵法家けん: 限りなく

[2012/01/25 15:40:54] 兵法家けん: 100パーの世界です。

[2012/01/25 15:41:03] 紅☆: そうですか！

[2012/01/25 15:41:08] 兵法家けん: クロージングまで

[2012/01/25 15:41:15] 兵法家けん: いったら・・・の話ですね。

[2012/01/25 15:41:57] 紅☆: **振り分けですよ、段階を追って。**

[2012/01/25 15:42:02] 兵法家けん: ええ。

[2012/01/25 15:42:13] 兵法家けん: 3ステップ踏んでるので

[2012/01/25 15:42:21] 兵法家けん: 売れない訳がないです。

[2012/01/25 15:42:36] 兵法家けん: ステップメール

[2012/01/25 15:42:42] 兵法家けん: 3通送ってるようなもんです。

[2012/01/25 15:42:49] 兵法家けん: 3回訪問したようなもんです。

[2012/01/25 15:43:57] 紅☆: アフィリエイトだと、1, 2, 3はどうなりますか？

[2012/01/25 15:45:55] 兵法家けん: **メルマガ→レビューページ→セールレター**

[2012/01/25 15:45:56] 兵法家けん: です。

[2012/01/25 15:46:28] 兵法家けん: もしくは、

ブログ→レビューページ→セールスレター

[2012/01/25 15:47:06] 紅☆: ああ、そうか。

[2012/01/25 15:47:19] 紅☆: 間にワンクッションって感じですよ、レビューページ。

[2012/01/25 15:47:28] 兵法家けん: ええ。

[2012/01/25 15:48:04] 兵法家けん: **レビューを見たい人だけに**

[2012/01/25 15:48:12] 兵法家けん: **クロージングかけなきゃ**

[2012/01/25 15:48:12] 兵法家けん: **だめ**なのです。

[2012/01/25 15:49:41] 紅☆: 自分の商品だったら？

[2012/01/25 15:50:10] 兵法家けん: レビューページの代わりにあります。

[2012/01/25 15:50:17] 兵法家けん: だから普通は

[2012/01/25 15:50:21] 兵法家けん: ステップメールでしょうね。

[2012/01/25 15:50:36] 兵法家けん: テスクロがいます。

[2012/01/25 15:50:50] 兵法家けん: **テスクロ→レター**です。

[2012/01/25 15:51:30] 紅☆: ああ、そうですね。

[2012/01/25 15:51:34] 兵法家けん: 明日ご紹介します。

興味ある方はクリックしておいてください。

[2012/01/25 15:51:39] 兵法家けん: ↓

[2012/01/25 15:51:46] 兵法家けん: 翌日クロージング で

[2012/01/25 15:51:58] 兵法家けん: レターに緊急性入れて飛ばす。

[2012/01/25 15:52:05] 紅☆: そうですね。

まとめ

- ・ 難しいトークではモノは売れない。単純明快でわかりやすい言葉でメッセージを伝える。
- ・ 3ステップでふるいにかけてながら、見込み度の高い人にだけクロージングするのは、アフィリエイトでも同じ。

アフィリエイトでの3ステップは、メルマガ（ブログ）→レビューページ→セールレター。
その商材のレビューを見たい、と思った人にだけクロージングをかける。

自分の商品の場合は、ステップメールを使い、テスクロ→セールスレター。

■ 追伸

あなたが稼げない理由はたった1つ。

○○○を知ってもらう前に
一生懸命○○しているからです。

それが、アフィリエイトで稼げないと悩む人のほとんどが
犯している間違い。

・・・この答え、わかりましたか？

[16:05:02] 紅☆: その段階に来ていないのに、一生懸命クロージングかけて
「売れない・・・」で落ち込んでるパターンが多いんでしょうね。

[16:05:13] 兵法家けん: ええ みんな ただそれだけです。

あなたのことを知ってもらう前に
一生懸命**クロージング**しているから

本当にそれだけです。

まずは、あなたのことを伝えましょう。

ブログでもメルマガでも、すべての記事で、

あなたの**体験（経験）**にあなたの**感情**を乗せて、読者さんに届けましょう。

このレポートがあなたのお役に立てることを祈っています。

■shinri 番外編

－紅☆の『ついていったら、こうなった』シリーズ

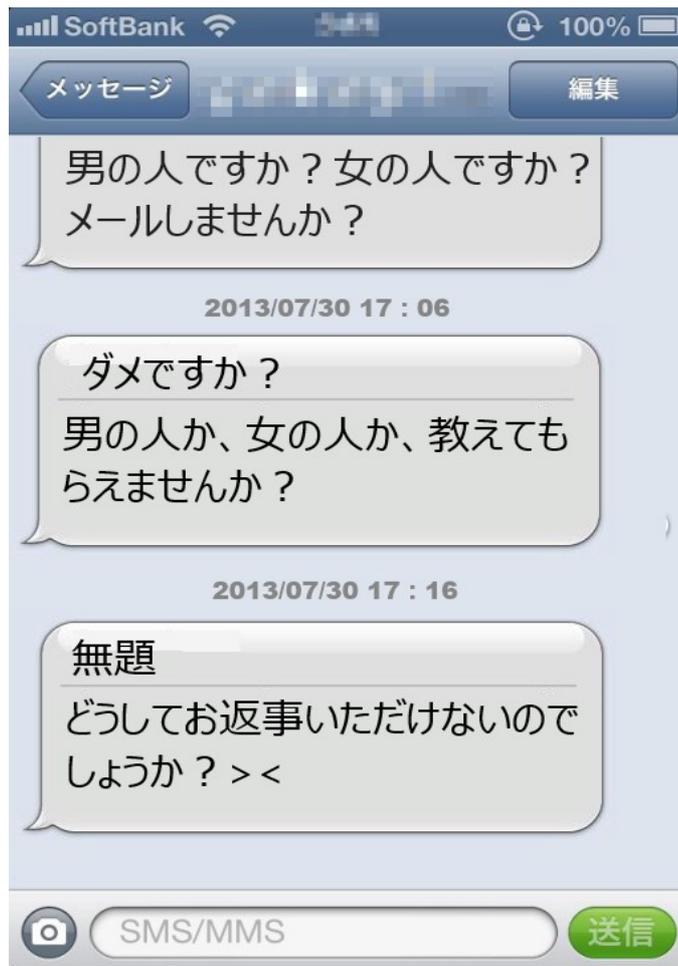
ブラックメール編

ある日の昼下がり、突然、iphoneにこんなメッセージが・・・



※画像はイメージです(以下同じ)

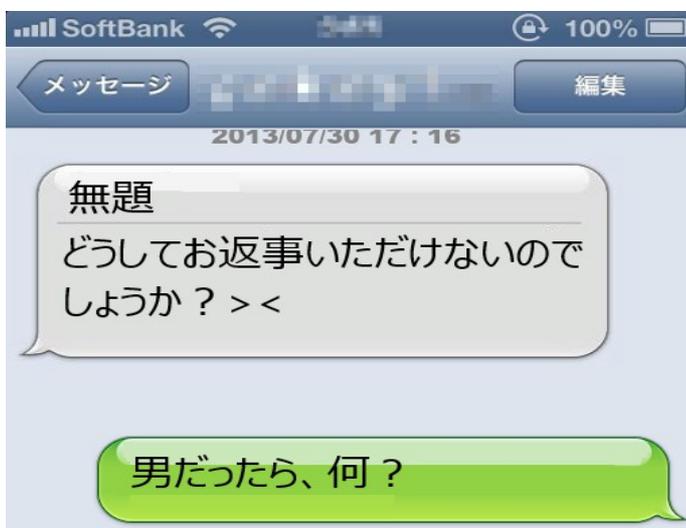
当然、無視してみます。



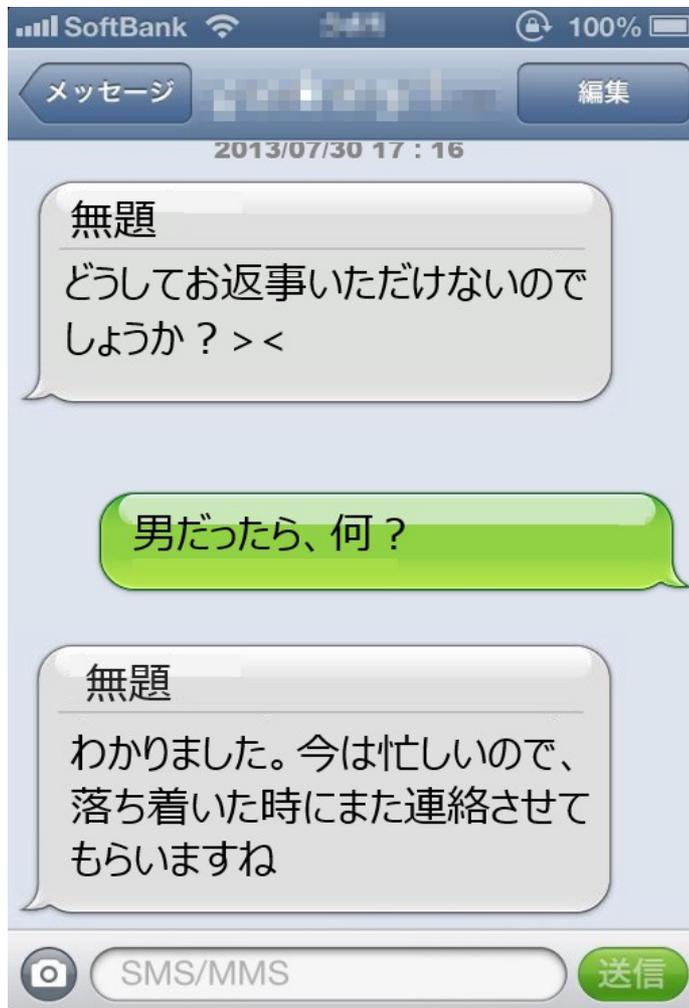
ここでちょっと、

これに返信してみたらどういう展開になるのかな？

メルマガのネタになるんじゃ・・・？という好奇心に駆られました。



。。。男のフリをして返信してみます。



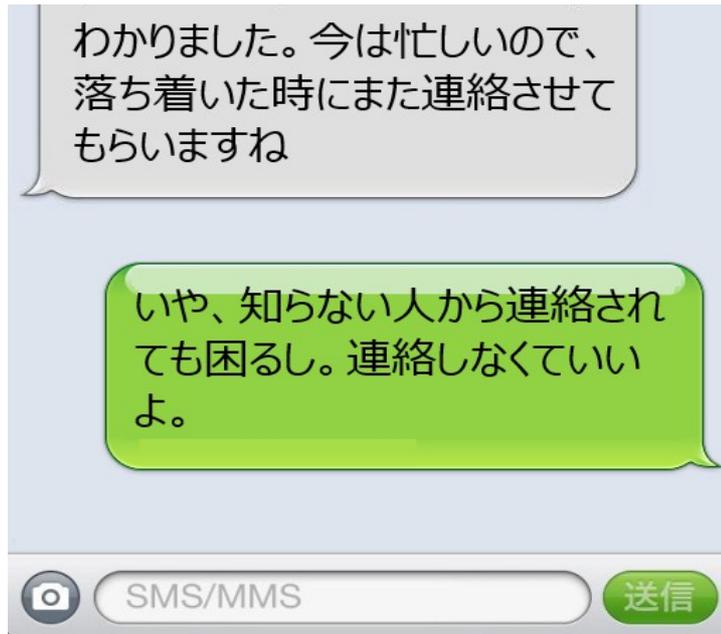
ええええええ(;´Д`)

すぐに返信しないの〜〜〜！？つまんない。

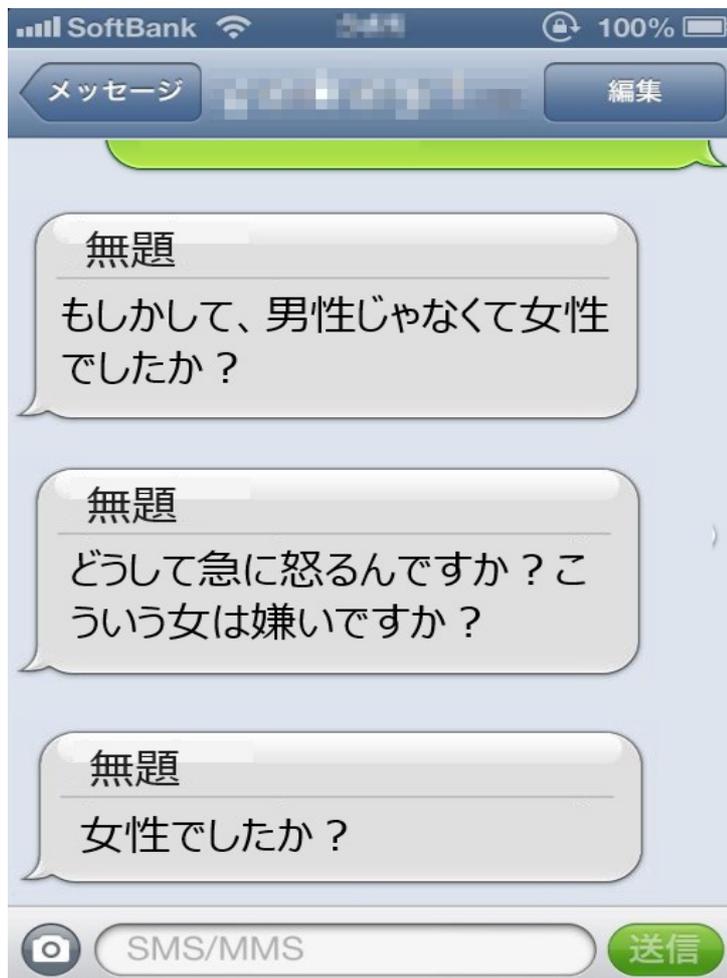
っていうか、そっちから「メールしませんか？」って言うといいて
今は忙しい・・・ってorz

もしかして、これはただの自動返信？

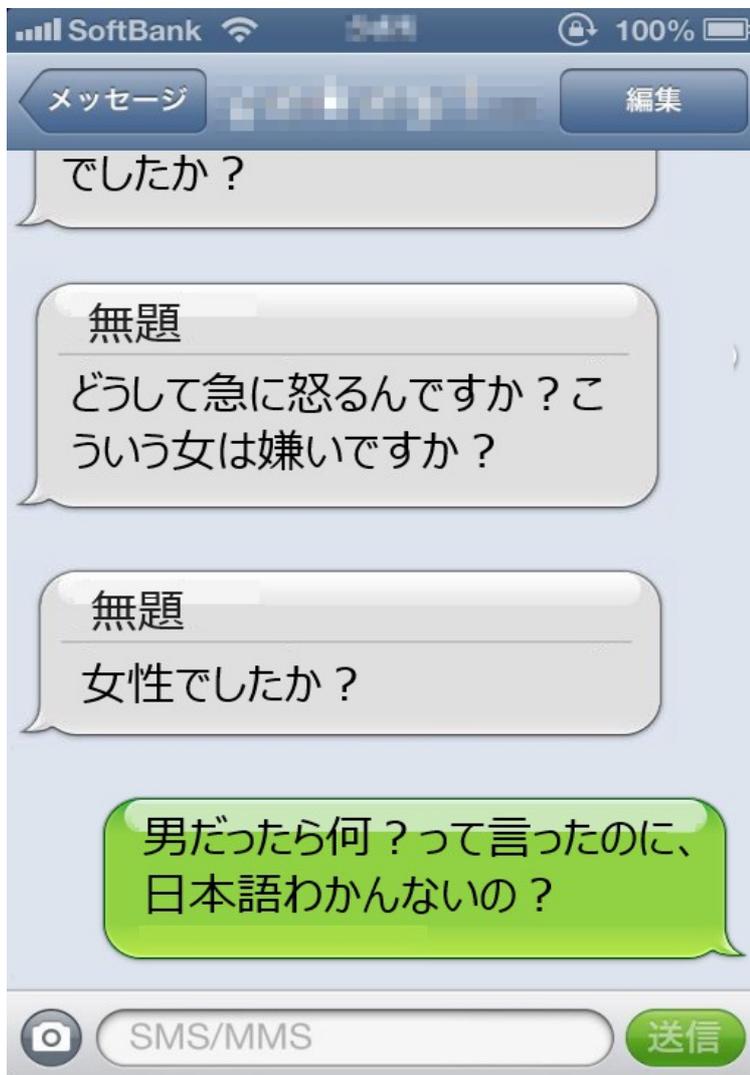
そこで・・・



すると、速攻で



あら。自動返信ではないっぽい。



ここで返信がなくなりました。

営業時間終了なのか、素っ気ない返信だったからなのか・・・
と思っていたら、

翌朝、さっそくのメール攻撃が。

2013/07/31 5 : 31

美穂です。昨日は変なこと聞いてごめんなさい。

性別聞いたのは、私がパートナーを見つけないと賞金がもらえないからなんです。。。私が当たったのは、パートナーと二人で100万円をもらえるっていう賞品なんです。。。ほんとはちょっとお金に困ってて、割り切りで会える人探してたんですけど一緒に賞金もらってくれませんか？それと、良かったら会ってみてくれませんか？

2013/07/31 7 : 15

美穂です。

昨日性別を聞いた理由は、一緒にお金をもらいたいからです。。。私はもう少ししたら時間が空くので、コンビニに行ってお金払ってきます。ゲストさんは何時ごろに行けますか？それとお金受け取ってからでいいんですけど、私をご馳走するんで、どこかでデートしてくれませんか？

2013/07/31 11 : 53

美穂です。

今お金払いました。ゲストさんはどうですか？今どうしてもお金が必要だったので、頼ってしまっただごめんなさい。。。でもゲストさんに興味持ったところもあるので、賞金もらってからデートしてくれると嬉しいです。ほんとにほんとにお願いします。会いたいです。待ってます。。。

2013/07/31 15 : 09

今日ゲストさんの手続きが終われば、明日の午前中にお金もらえるんですけど今日は無理ですか？お金もらえたら、ほんと何でもお礼します。もともと割り切り目的でH相手探してたのもあるので、50万円分のH・・・してもOKです。ダメ・・・ですか？

ここまでのメールが、全部3通ずつ送られてきてます。

昨日私が返信したことでメルアドが生きてることを確認し、
今日はひたすら自動送信かもしれないので、ちょっと返信してみます。

2013/07/31 15 : 28

同じ文章を何度も送るなよ・・・

無題

何度も送ってないですよ？送る時に連続で押しちゃったりはしますが・・・

あら、まさかの手動返信（笑）
自動送信じゃないなら、もう少し遊んでみましょう。

2013/07/31 15 : 36

尻軽女に興味はない。そんなに金が欲しいなら、そこらへんの男に
片っ端からメールすれば？あ、もうしてるかwww

イメージは2chの文章です（笑）

無題

違いますが。
賞金の受け取りをしたいだけです、出会いとかどうでもいいです

あらら。さっきまで

「割り切りで会える人探してた」

「良かったら会ってみてくれませんか？」

「どこかでデートしてくれませんか？」

「会いたいです。待ってます。。。」

「もともと割り切り目的でH相手探してたのもある」

「50万円分のH・・・してもOKです。ダメ・・・ですか？」

って怒涛の攻撃を仕掛けてきてたのに・・・（笑）

2013/07/31 16 : 05

割り切り目的で相手探してたんじゃないの？www
お金欲しいなら、男友達にでも頼めよ

無題

どう考えても賞金 200 万円を受け取るのが賢い選択ですよ？
あなたが偽物とかじゃなく、実在している人間ならば、
確実に同意見になるはずなんですけど？？

・・・美穂ちゃん。自分の論理破綻は棚に上げて、なぜか怒っています。

ちょっと煽ってみましょう。

2013/07/31 16 : 17

だから～、実在してる人間がみんなそう思うなら、
お友達と一緒に受け取れば？美穂ちゃん♪

無題

メール読んでないんですか？あなたと私でしか受け取れないんですよ。
読めませんか？？

・・・美穂ちゃん、挑発的（笑）

挑発に乗ってみましょう。

2013/07/31 16 : 36

お前、バカだろw パートナーを見つけないと賞金が受け取れない、
パートナーと2人で100万円がもらえる賞品が当たった、それが何で
俺じゃないと受け取れないことになるの？ww
他のパートナー見つければ？って言ってるんだよ。

無題

ちゃんと読んでないんですね。その相手があなたじゃないといけないんです。
あなたが選ばれたんですよ。隅々までよく読めばわかります。

は？性別も知らなかったのに？突っ込みどころあり過ぎて呆れるw

この返信をきっかけに、こちらが何を言っても
こちらからのメールが届いていないフリをするようになりました。

2013/07/31 18 : 01

無題

ちゃんと読みましたか？他の人じゃダメなので、今すぐ返事くださいね

じゃ、諦めてね~www っていうかさ、さっきは200万って言ってたよね？ww
100万でしょ？そっちこそ、ちゃんと読んでる？w

Re :

待ってます！今、大丈夫ですか？

何が？

待ってますよ

時間はありますか？連絡待ってますね

諦めろって言ったよね？

無題

メール届いていませんか？連絡待ってます

人の話、聞いてないな・・・自動返信か？

無題

あれから連絡が途絶えていますが・・・忙しくされているのでしょうか？
落ち着いたら連絡もらえると嬉しいです

うん、忙しいかな。

無題

こちらが私が登録したサイトです。

→URL

ああ～、直接連絡が取れなくなりました→連絡取りたいなら登録してね、ってことね ww
はいはい、さようなら

2013/08/01 17:01

無題

あなたのことを待っています。

どこで？

2013/08/01 17:57

無題

いったいどうしたんですか？心配してます。

もう何を言っても無駄というか、面白い返信も来なくなったので、終了。

丸1日無視してたら、メールが来なくなりました。

山Pからのメール編

山下智久です。ドラマとか出てるけど・・・知ってるかな？

iphoneに届いた山Pからのメール（笑）

「芸能人からのメール詐欺」に騙されたというニュースはよく聞く話なので、騙されたフリしたらどうなるのか??という好奇心に勝てず・・・

でも、サイトにアクセスするのは危険なので、「お問い合わせはこちら」と書いてあるメールアドレスに新しく作成した捨てアドレスからメールをしました。

本当に本人ですか？
疑ってごめんなさい。

でも、私なんかにメールくれるなんて信じられなくて・・・

どんな返信があるのか、めっちゃワクワクして待ってたんですけど

届いたのは、

こちらはお問い合わせ専用アドレスです。
山下智久様には、会員様専用サイトからメールをしてください。

→ サイトURL

・・・もったいな——————い (笑)

こんなに食いついてきてる女の子に

「こちらはお問い合わせ専用アドレスです。」って。

速攻、サイトにアクセスさせたいのはわかるけど、
食いついてきてるんだから、何度かそれっぽいメールして
「個人的なメールがバレるとヤバイから、
このサイトから連絡してくれる?ごめんね」とか
そんなかんじで誘導すればいいのに。

ま、こんな詐欺集団を応援するわけじゃないんで
どうでもいいんですけど (笑)

正直、どんなことが起こるのか
ワクワクして楽しみだったのに、意外と詰めが甘いんだな、と。

大量にメールをバラまいて
そのうちの数パーセントでいいからサイトにアクセスさせればOK、
ってかんじなんでしょうねえ。

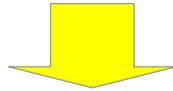
あ。コピーメール大量送信と一緒の原理か (笑)

こっちは全然、面白くもなく・・・
ちょっとガッカリです。



今後も続くと思われる、**紅☆の潜入捜査のお話**、そして、
その販売手法をアフィリエイトに繋げるための解説などは、
随時、**紅☆のメルマガ【紅☆通信】**でお伝えしていきますので、

このレポートをダウンロードする時に
普段使っていない捨てアドレスで登録された方は、
こちらから、普段お使いのメールアドレスを登録しておいてください。



<https://goo.gl/CEGfeF>

(もしかしたら、何かプレゼントがあるかもしれません(´▽`)ｷｰﾝ)

※注 英字だけの登録（例：aaa）、人の名前とは思えないような登録
（例：稼ぎ たいぞう）などは、こちらで確認して削除させていただきますので、
ご了承ください。

このレポートを前回配布したのは、2013年だったんですね～。

ここまでの内容すべて、今でも変わらず通用する販売の本質です。
相変わらず、紅☆の潜入も続いています。

今回は、shinri2018年リニューアル版ということで
次の3つの事例を追加しています。

1. 紅☆の「いろんな営業受けてみよう！」：外壁塗装編
2. 「なぜ、あの小さな美容院はお客さんが多いのか？」
3. テレビ番組「モニタリング」の実演販売企画について、上野さんと話してみた。

参考にできる部分がたくさんあると思いますので、
楽しみながら、読んでみてください。

1. 紅☆の「いろんな営業受けてみよう！」：外壁塗装編

うちが、新築から10年たったところなので、
このところ、急激に外壁塗装の営業が増えてきました。

で、いつも思うんですけど
現時点でうちに外壁塗装の営業に来た業者さんは、100%
最初にインターホンを押した時に、
身分を隠す というか、「訪問理由」をふわっとした感じでごまかすんですね。

よくあるのが

「近くで工事をさせていただきますので、ご挨拶にきました。」

これ、ほんとに近所で工事が始まる時に
施工業者が挨拶にくることがあります。

「〇月〇日～〇月〇日まで、□□の工事をしますので、
騒音などでご迷惑をかけることがあると思いますが、
時間帯などに配慮させていただきますので、何卒よろしくお願いいたします。」

みたいな感じで。

だから、そういう挨拶かと思ってドアを開けたら、
実際は、外壁塗装の営業。

同じ町内（とはいっても、けっこう離れている。）で1件、外壁塗装をやってるから
最初の言葉も、まるっきりの嘘ではない、という。

まあ、私も

そろそろ本気で外壁塗装をし直そうと思ってるんですよ。

+庭のウッドデッキをガーデンルームに作り変えようかな、とか。

なので、「おおーーーー！！！」と思うような提案があれば、
本当にそのままお願いするかもしれない、一応「見込み客」なわけです。

なのですが・・・

業者さん：「お家を建てられて、何年くらいですか？」

紅☆：「10年くらいですね～。」

業者さん：「あ～。ちょうど、いろいろと気になる部分が出てくる頃ですよね？」

「外壁にちょっとコケがついてしまったり・・・」

紅☆：「そうですね。陽の当たりにくい北側の壁にちょっとコケが・・・」

業者さん：「あの・・・ちょっとだけお話聞いてもらえたら嬉しいんですけど、

今、キャンペーンをやってまして・・・（チラシを取り出す）

うちがこれから、どんどん名前を知っていただきたいな、というのがあるので

外壁塗装をさせていただいてる期間、足場の周りに、

うちの会社の名前をどーん！と目立つように出させていただく代わりに

塗装料金をだいぶお安くさせていただく、というキャンペーンなんですけど。」

紅☆：「はい。」

業者さん：「いかがでしょうか？奥さんが必ず驚くような金額をお持ちできると思いますので、是非一度、ご主人様もいらっしゃる時に、お見積もりだけでもお持ちして、お話を聞いていただけたら、と思うのですが・・・」

紅☆：「そうですね～。」

業者さん：「ただ、このキャンペーンが今月末までなんですよ。なので、お見積もりをお持ちした時にそのままご契約いただけたら、かなりお得な価格でご提供できると思います。」

・・・金額のことしか言わない（笑）

私は、「おおー！！！」と思うような提案があれば、本当にそのままお願いするかもしれない、一応「見込み客」なわけですが、

値段だけで決めるつもりはないんですよね。

「1円でも安い業者に頼みたい。」ではないんです。価値観が。

紅☆：「さっきから金額のお話ばかりで、キャンペーンが終わる前に早く契約を・・・ってことみたいですけど、具体的な外壁塗装の提案は、どんな感じなんですか？」

業者さん：「あ、それも、お見積もりと一緒にいくつかお持ちします。」
「とにかく、お得なキャンペーンですから、是非キャンペーン期間中に・・・と思ひまして。」

紅☆：「キャンペーンとか、どうでもいいです。

うちの状態が今こんな感じで、だから、こういう塗装を提案します。

塗料などは具体的にこれとこれを使って、

材料費や人件費を含めて、これくらいの価格になります。

そこからこれくらい値引きして、この価格で外壁塗装をさせていただきたいと思います。

っていうのを持ってきて欲しいんですよね。

キャンペーンありきの提案ではなく。」

これ、断り文句ではなく、

本気で外壁塗装を考えているからこそその言葉なんですけど

この後・・・**この業者は見積もりを持ってきませんでした。**

・・・もったいない!!!

うち、見込み客なんですけどね・・・(￣▽￣;)

気合入れて、いくつかの外壁塗装プランを提示してもらえれば、

キャンペーンよりも高い価格で成約したかもしれないのに。

この業者さんは

今後、同業者との価格競争に巻き込まれていくんじゃないか、と

余計な心配をしてしまいました。

2. 「なぜ、あの小さな美容院はお客さんが多いのか？」

うちの近所は、美容院激戦区なんですけど

そんな中、個人経営（カットするのは1人だけ+アシスタント2人）の小さな美容院がいつも予約でいっぱいなんです。

（私も、その美容院に行ってます。）

でも、そこは、美容院がよく出しているフリーペーパーの広告を出していません。

初回来店 50%OFF とかのクーポンも出していません。

その代わり、**3回来店すると、次回 20%OFF になるスタンプカードがあります。**

髪を切ってもらった時に、そこのオーナーと話していると、

「新規顧客が欲しいからって、初回来店 50%OFF クーポン出してる店が多いけどそれ使う人って、2回目の正規料金では来ない人が多い。

うちは、リピートしてくれる人を大切にしたい。」とっていました。

フリーペーパーでクーポン使って無理やり新規顧客を集客しても

次がなければ意味がない、とはっきり言っていました。

ここの美容院は、来店した人のほとんどがリピーターになるんですね。

これは、強いです。

2回目の来店が期待できない新規顧客を大量に集め続けるか？

リピーターを増やす努力をするか？

・・・なんだか、メルマガアフィリエイトにも似てますね。

最初、無料プレゼントなどで登録してもらう段階では
初回来店 50%OFF とかのクーポンを配ってるのと同じです。

そこから先、どうするか？

いかに、初回のプレゼントだけでなく次のメールも読みたいと思ってもらえるか？

「どうやって読者数を増やすか？」だけではなく、
その先が、もっと大事な部分ですね。

【ちなみに・・・】

私が知っているだけでも、これだけの「使い捨てアドレス」があります。
一定時間が過ぎると無効になるアドレスもありますよね。

- yopmail.com
- kurzepost.de
- objectmail.com
- rcpt.at
- trash-mail.at
- mytemp.email
- trbvm.com
- nybella.com
- rtrtr.com
- hiru-dea.com
- temp15qm.com
- sayawaka-dea.info
- mailmetrash.com
- mailed.ro
- maildx.com
- xww.ro
- sd.renraku.in
- tempmail.de
- spybox.de
- getairmail.com
- 7tags.com
- incognitomail.org

- supermailer.jp
- mailinator.com
- tekumeru.com
- hmamail.com
- jetable.org
- filzmail.com
- maildrop.cc
- tmpeml.info
- meltmail.com
- qisdo.com
- 15qm-mail.red
- sute.jp
- email64.com
- trbvm.com
- sharklasers.com
- grr.la
- guerrillamail.biz
- guerrillamail.com
- guerrillamail.de
- guerrillamail.net
- guerrillamail.org
- guerrillamailblock.com
- spam4.me
- mt2014.com
- trashmail.com
- trashmail.me
- trashmail.net
- trashmail.at
- wegwerfmail.de
- wegwerfmail.net
- wegwerfmail.org
- proxymail.eu

最初の無料プレゼントだけ手に入れて、
その後のメールは届かないようにする、ということです。

だから、最近の無料オファーも、

登録と同時に無料でプレゼントを配るのではなく、
何回目かのメールでプレゼントしたり、

そもそも、たいしたプレゼントを配るわけでもなく
それっぽい動画で引っ張って、結局、何も教えない みたいなのが増えるわけですね。

ただ、私はそういうの、あんまり好きじゃないんです。

なので、この「shinri～心理・真理～どうしても買わずにいらなくなる心の裏側」も、何回読み直しても「我ながら、いいレポートだ。」って自画自賛せずにはられないんですけどそれでも、最初のメルアド登録と同時にダウンロード URL が返信されるようにしてます。

もちろん、さっき書いたような「使い捨てアドレス」で無料レポートだけもらおうっていう人もいるでしょう。

でもまあ、それはそれでいいかな、と。

私、これから先の自分と「紅☆通信」（メルマガ）に自信があるんで。（大門未知子風）

読まないと後悔するようなメルマガを
これからも書き続けていくのみ、ですね。

3.テレビ番組「モニタリング」の実演販売企画について、 上野さんと話してみた。

たまたまテレビを見ていたら、「モニタリング」という番組で、押し入れの奥から出てきた不用品を実演販売士が売ったら、売れるのか？という企画がありました。

しかも、その不用品というのが

- ① 2017年のカレンダー 1,000円
- ② 2000年ミレニアムメガネ 500円
- ③ 本体とはぐれた電化製品のリモコン 500円

という、本気の不用品（笑）

結果的に、3つともすべて売れたのですが

【2017年のカレンダー】

「2017年ももうすぐ終わるという時期に、2017年のカレンダー。おかしいでしょ？」

これは、商品の弱点を先に言い、逆に長所への興味を持たせる作戦だそうです。

たしかに「なんで？」と思いますよね。

子連れのお母さんたちが足を止めたのですが、実演販売士は、

子どもたちにカレンダーを触らせ、「これは2017年のカレンダーだけど、

左に1つずつ曜日をズラせば、次の年も使えるんだよ。（うるう年以外）」と言い、

実際に、子どもたちに「何曜日」と言わせながら、カレンダーを書き換えます。

これに子どもたちが食いつき、人だかりができて盛り上がってきました。

次に、お母さんに向けて

「何も書いていないまさらかなカレンダーなので、今年を振り返ることができますよ。」

近くにいた家族も一緒に、「2家族で2冊まとめて1.000円でいいですよ。」と。

そして、実演販売士が「買いたい人～？」と聞いた時には、子どもたちが一斉に

「はい！」「はい！」と手を上げていました。

【2000年ミレニアムメガネ】

2000年になる時に大はしゃぎした思い出のある世代の男性が、「懐かしい」と近づいてきました。

ただ、「ママが怒るかな・・・」と冷静になったりしていたので、

2000年当時の思い出を話させて、**当時の気持ちを思い出させる作戦**に出ていました。

2000年メガネをかけて写真を撮ってもらい、

「ママに写真を送ってみようかな。」と言っていました、

そうすると冷静な奥さんに止められるので、

実演販売士は「送らないで、びっくりさせよう。」と提案していました。

結局、「ここでしか買えない。」と奥さんの分まで2つ購入していました。

【本体とはぐれた電化製品のリモコン】

リモコンとしての使い道はないのですが、「**使い方は無限大!**」と言い、

まず、実際に触らせていました。実演販売士が提案した使い方は、

①釘を打つ。 ⇒ 笑わせる。

②カップラーメンのふたの上に乗せる。 ⇒ 笑わせる。

実際にやらせてみたら、「ちょうどいいですね。」と言っていた。

冷静な奥さんが登場したら、奥さんに狙いを定め、

③青竹踏みの代わりに足で踏む。 ⇒ 笑わせる。

実際に奥さんにやらせてみたら、「気持ちいいですね。」と言っていた。

④腰痛がある時に、腰を押す。 ⇒ 笑わせる。

最終的に2つまとめて800円で買った男性は、

「面白さを買いました。」

「物というよりも、情報を買いました。」と言っていました。

紅☆：

目立ったのは、**体験させる**ってのと**使い方の提案**ですね。

リモコンは、腰が痛い時に縦にして押すとか、

釘も打てるとか、そんな使い方でしたが（笑）

実際にやってみて「ほんとだ」「たしかに」と納得した結果、

「物を買ったというよりも、情報を買った感じです。」と言っていました。

何でも売れるんだなーと思いました。

上野健一郎：

体験 = ワーク → 手続き記憶 だからですね。

なので、ワークセールス最強です。

〇〇さんが一発で250万円決めるのも、当たり前です。

あと、実演販売は「面白い体験させてもらった」という

潜在意識からのご褒美料もあるんです。

紅☆：

見ながらそう思いました。

別に、リモコンで腰押して気持ちよかったのが本当だとしても、
いらないリモコン買う必要はないのに、
笑って納得して、そのまま買ってるんですよねー。

上野健一郎：

です。人が買う理由は、まさに様々なんです。
講習販売の時は、追撃で「サプリを仏壇にお供えしなさい。」で売ってました。

紅☆：

それは凄い提案ですね。

旦那さんが興味持ってて
途中ですごく冷たい表情で奥さんが登場したんですけど
販売士が奥さんにロックオンして・・・笑わせたら勝ちですね。

上野健一郎：

です。笑いは、最強。
相手の潜在意識のブロックを解除する特効薬です。

笑わせたら、勝ち。
実際に体験させる。

「売り込まれたくない。」「怪しい・・・」という潜在意識のブロックを
解除する鍵ですね。

■終わりに

上野健一郎さんとは、紅☆がアフィリエイトを始めたばかりの頃からの付き合いなのですが、実は、紅☆が大きく稼げるようになったきっかけを作ってくれた人です。

記事の方向性がわからず、迷走していた時に

「これからどんなふうに進めていく予定ですか？」と声をかけてくれて、そこから記事の書き方や販売戦略をコンサルしてくれました。

紅☆は、コンサルを受けることで間違いの軌道修正をしてもらい、スキルが上がって大きく稼げるようになりました。

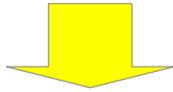
今では、なかなか稼げない・・・と悩むクライアントさんにコンサルをする立場になり、クライアントさんも次々に結果を出しています。

そのような中で、こむずかしいマーケティング論ではなく、読みやすく、日々のアフィリエイト活動にすぐ役立ててもらえるようなレポートを作れないだろうか、と企画作成したのが、この「shinri～心理・真理～」です。

最初は、紅☆のクライアントさんだけに提供しようと思っていたレポートですが、思い切って一般公開することにしましたので、ダウンロードしていただいたあなたにはぜひ、有効活用していただきたい、と思います。

また、このレポートに書き切れなかった、様々な営業マンとのバトルの様や
今後も続くと思われる、紅☆の潜入捜査のお話、そして、
その販売手法をアフィリエイトに繋げるための解説などは、
随時、紅☆のメルマガ【紅☆通信】でお伝えしていきますので、

このレポートをダウンロードする時に
普段使っていない捨てアドレスで登録された方は、
こちらから、普段お使いのメールアドレスを登録しておいてください。



<https://goo.gl/CEGfeF>

(もしかしたら、何かプレゼントがあるかもしれません(´▽`)ｷｰﾝ)

※注 英字だけの登録（例：aaa）、人の名前とは思えないような登録
（例：稼ぎたいぞう）などは、こちらで確認して削除させていただきますので、
ご了承ください。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

紅☆

