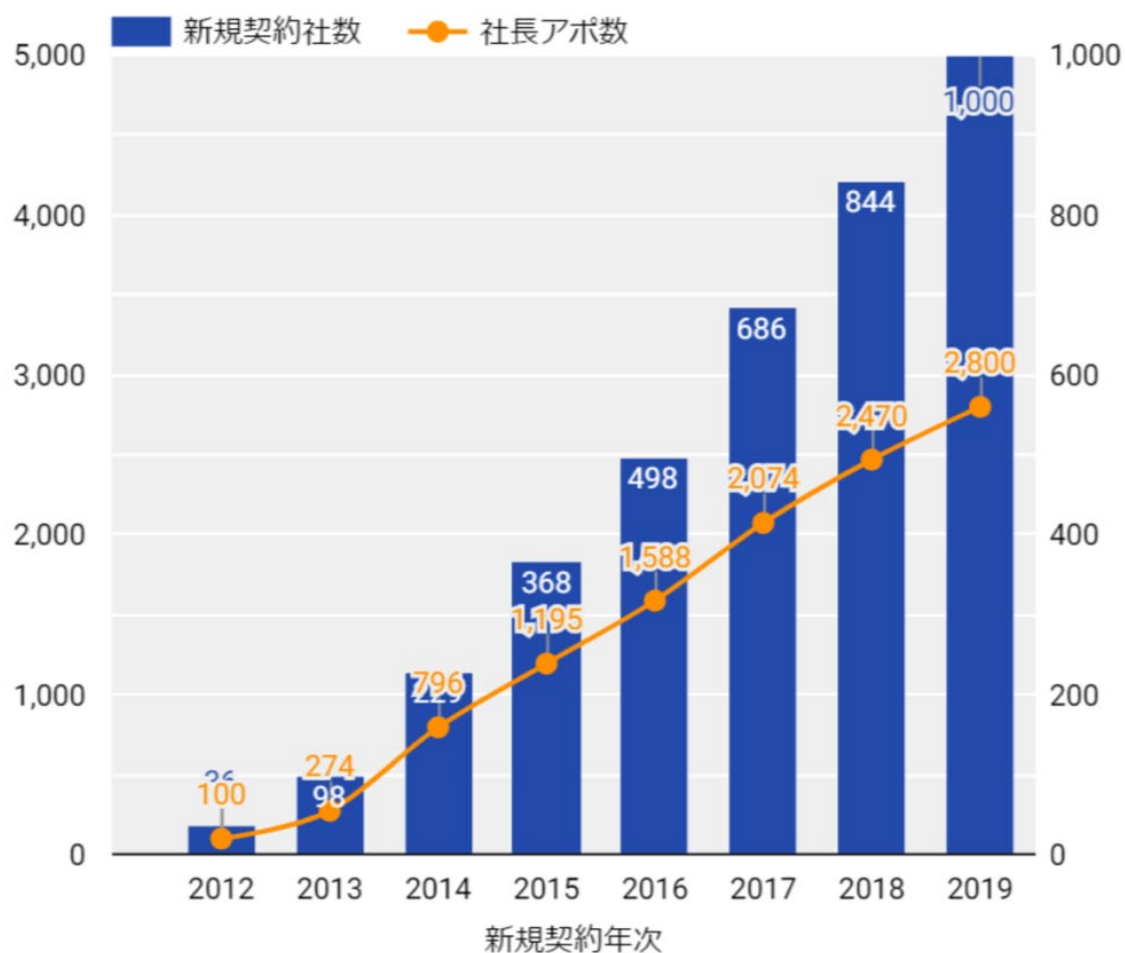


長期的に顧客獲得を成功させる為、 トップセールスレターマニュアル を手に入れませんか？

改めまして、ゼロセンの藤原智浩と申します。

あなたは冒頭のタイトルを見て、「大げさな」と思ったのではないのでしょうか。



まず、こちらをご覧ください。

上記のグラフは私が金なし・コネなし・実績なしの状態から、

クラウドシステムを販売し平均5名体制で0から1,000社を達成した数字推移です。

2年間の試行錯誤を経て、仕組みが出来上がりました。
その結果、

年間平均の社長アポは400件、新規開拓は150社
それを6年連続でやってきました。

そして、新型コロナウイルスが発生した2020年～どうなったか？

累計社数が1,300社を超えました(*2021年6月現在)

直接手が離れたとしても結果が継続しているのです。
これが仕組みです。

そう、冒頭のタイトルは大きめに言っているのではなく、
事実をそのまま伝えたタイトル(結果)なのです。

では、どうしたら、あなたも同じような成果を出すことができるのでしょうか。

それは、**セールスレター**を、持っているかどうかで決まります。

そして、セールスレターとは、**努力とは無縁に、お金を生み出すそんな仕組み**です。

その証拠に、私は、このセールスレターを使い、
コンサルタント市場に未経験で参入し、
初年度の売上3,000万円、2年目は売上 5,000万円を達成しました。

メディアの実績では、

自動車業界紙で最多の月刊4万部を誇る業界誌ユーストカーNEWS
で2年以上連載を持っています。



創刊から15年以上続く日本経営合理化協会の月刊CD経営塾に
講師出演しました。





FM横浜のラジオ番組「Change Your Life」に3週間連続で出演しました。



書籍の企画書を出版社に送ることで、2023年に
産業能率大学出版部から商業出版をすることになりました。



タイトルや内容が良かったから？
実績があったから？
どちらも違います。

私より腕のいいコンサルタントの方は世の中、沢山いらっしゃいますし、
コンサルタントは買うまでは内容は分からない。
更に、私の事を知っている人など、ほぼいません。

では、なぜ、そのような結果を手にすることができたのかというと、

マニュアルに沿ってセールスレター(企画書)を書いて、
郵送で相手に送ったからです。

つまり、手法を実践し、「自分」で証明したのです。

そう、私がお伝えしたいのは、セールスレターには型があるということです。

セールスレターというのは、

あなたが望む行動を相手にしてもらおう言葉です。

- ・商品の販売
- ・セミナーの案内
- ・商品の提案書
- ・書籍の出版
- ・架電スクリプト

これらは全てセールスレターです。

もうお分かりだと思いますが、私たちは1人1人と対面で会って商品の魅力を説明することはできません。

そんなことをしていたら時間がいくらあっても足りないですし、非常に非効率です。

なので、1人1人にあなたが商品の魅力を説明し望む行動を促す代わりに用意をするものが文章化したセールスレターです。

それを言い換えるとあなたの分身です。

あなたの代わりにあなたの魅力や商品の必要性を見込み客に伝えてくれる営業マンだと考えてみてください。

では、ここに3人の営業マンがいます。

あなたはこの3人の中から1人の営業マンを雇うことができるとしたら誰を指名しますか？

1人目はダメ営業マンです。

見込み客に対してあなたの商品の魅力をうまく伝えることができないので、「今すぐ買いたい」という人にしか売れません。

ハンバーガーが欲しい人にハンバーガーを売るマクドナルドのレジに立っている販売員と同じです。

2人目は普通営業マンです。

あなたの商品を購入したら何が手に入るのか？
どれくらいの費用対効果があるのか？
なぜ今、手に入れる必要があるのか？

を説得することができ、「買おうかな」と思っていた見込み客に対して、購入してもらうことができます。

飛び抜けた結果は出ませんが、必要性を感じている人には成約することができます。

3人目はトップ営業マンです。

今すぐ買いたい人
必要性を感じている人
に購入してもらうのは当たり前

すこし興味をもっている人にもより強く興味を持たせて必要性を訴え、現状から理想の未来を見せることができます。

そして、見込み客が今すぐ申込みたい、
今すぐ申し込まないと損だと思えるオファーを出します。

更に言うと、
全く必要がないと感じていた人にさえ売ることができます

実際に僕の部下に土屋というトップ営業マンがいましたが、
彼に面談の最初に「要らない」と言った社長が、

**面談が終わる頃には満面の笑みで
申込書にサインをしているのです。**

=====

ダメセールスは「買いたい」という人だけ成約します

普通セールスは「買おうかな」と考える人を成約します

トップセールスは「買う気がない」という人も成約します

=====

さて、あなたは自分のビジネスに
どの営業マンを雇いたいですか？

もちろん、3人目もの営業マンですよ。

しかし、本当にトップ営業マンを雇うなら
年間1,000万円以上の費用がかかります。

実際に、土屋の年収は1,000万円超です。

では、それがセールスレターという紙になれば、
コストはいくらでしょうか？

あなたがセールスレターを書けばコストはゼロです。

そして、最大のメリットはコピーができることです。

トップ営業マンの営業スキルは他の人が身につけようとする
と時間がかかり、難しいです。

しかし、セールスレターを一度作ってしまうと、

何件でもアプローチしていくことができます。
実際に法人リストは500万件あると言われています。

売れるセールスレターがあれば、
あなたはリストを買ってきて送付するだけで良いのです。

**つまり、無料で24時間365日働いてくれる
トップ営業マンを手に入れることができます**

そんな売れるセールスレターがあれば
あなたに一体、どれだけの収益をもたらしてくれるでしょうか？

100万円でしょうか？

1000万円でしょうか？

1億円でしょうか？

僕はこのセールスレターのおかげで
少なく見積もってもサラリーマン時代で
累計売上10億円以上の売上は上げてきました。

今はコンサルタントとシステム事業の経営者として、
起業3年目で1億円以上は売り上げています。

コンサルしているクライアントの売上関与分を入れるともっと行きます。
す。

- ・1ヶ月で社長アポ19倍、新規受注2社、売上130万円UP
- ・狙った地元企業2社の受注、売上200万円UP
- ・1回のプロモーションで上場企業30社を含む500名を集客
- ・1ヶ月で見込み客が10倍、1,300万円の売上UP
- ・コンサル起業5カ月で売上1000万円、
- ・新規事業開始1.5ヶ月でアポ23件6社の成約
- ・ホームページ販売で反響18社480万円
- ・代理店開拓で2週間40社からお問い合わせ

などが一例です。

では、なぜ今では30種類以上のジャンルのコンサル案件で

社長を集め続けることができるのかというと
セールスレターの書き方を知っているからです。

そんな僕も最初から売れるセールスレターを 書けた訳ではありません

もともとはTSUTAYAの社員でCDやDVDのレンタルをやっていて、
文章を書くこととは無縁の世界で生きてきていましたし、

実際にビジネスを始めたときも
文章を書くことが苦手なほうで話すほうが早いと思い
最初はテレアポをやっていました。

なので、文章を書くどころか
パソコンを使うことすら苦手意識を感じていました。

でも、法人の社長にアプローチするには
セールスレターしかないと思い、

世の中にある郵送DMやコピーライティングの教材はもちろん、
有名なマーケティング著者である神田昌典さんの
ダイレクトレスポンスマーケティングの本なども
買って読み漁り勉強をしてみたのですが・・・

自分のビジネスにピッタリあった事例がなく
何をどう書けば売れるコピーが書けるのかが
さっぱり分かりませんでした・・・

人を行動させる言葉、心理テクニック
魅力的なキャッチコピー型などは学べましたが、

じゃあ、どうやってセールスレターを書けば良いのか？

という僕が1番知りたかったことが分かりやすく
学べるものはありませんでした。

僕が求めていたのは、この通りに1つ1つ書いていけば、
売れるセールスレターが作れますよというようなものでした。

なので、自分でやるしか方法が無いと分かり、

身銭を切って現場で実験して

いったのです。

2年間何度も何度もテストをやって改善を繰り返していきました。
そこで売れるセールスレターの型が出来上がりました。

ただ、これは自分だけに通用した方法かもしれないと思い、
新規事業で取り組んだコンサルビジネスに使いました。

すると結果がでたのです。
そこで、クライアントさんに教えていくことにしました。
これまで30種類以上のビジネスで使っていますが、安定して反応が取れています。

そこで分かったことが「**セールスレターを書くにはセンスも文**

章力もいらない」ということです。

セールスレターは料理を作るのと同じで

- 1) 売れるセールスレターを書くため材料を集める
- 2) 売れるセールスレターの書き方のレシピを知る
- 3) レシピを見ながら書く

この3ステップだけで良いのです。

僕は月額30万円～60万円のコンサルティング現場で

セールスレターを制作してきましたが

「セールスレターの書き方を教えてください」

「どうやったら藤原さんみたいに売れるセールスレターが書けるのですか？」

とよく相談を受けてきました。その度にセールスレターの書き方は教えていましたが、多くの企業から同じ質問を受けるので、一度に多くの企業が受講できる講座にして郵送DMがマスターできる方法を教えてきました。

しかし、講座の開催が頑張っても年に4回しか開催できません。

あなたが自分のペースでいつでも学べ、売上を上げたい時期に合わせることはできないか?と考えました。

そこで、今回、私は「**決意**」しました。その決意とは、

あなたを継続的な顧客獲得で成功に導く為に

僕の売れるセールスレターの書き方を

オンラインで学べるプログラムを用意しました。

その内容とは「**ZERO1000 TOP Sales Letterマスター オンラインプログラム**」です。

TOP Sales Letterマスター オンラインプログラムは大きく分けて、7つの構成でカリキュラムを作っていますので、ひとつずつ詳しくご紹介していきます。

1.理解編

まずは郵送DMを使った顧客獲得の全体像とセールスレターに対しての正しい理解をして頂きます。この理解編を見ていただければセールスレターを書くのに才能も文章力も必要がないことが分かっていたかと思います。なぜ、多くの人が売れるセールスレターを書けないかという理由も明らかになります。セールスレターを書く前に絶対知っておくべきことを伝えます。

2.準備編

敵を知り己を知れば百戦危うからず

という言葉はご存知でしょうか？『孫子』の中でも最も有名な教訓の一つです。セールスレターを書き始める前に、やるべきことがあります。それは競合の調査です。ビジネスは自社、他社、お客様の3社で成り立っています。なので、準備段階として調査が必要なのです。売れるセールスレターを書けない人ほど準備もせずに見よう見まねで書いて売れないと嘆きます。なので、カリキュラム2では、セールスレターを書く前の正しい準備のやり方について伝えていきます。

3.コンセプト編

セールスレターもビジネスと同様にコンセプトを明確にすることが必須です。商品のコンセプトやプレゼント、無料オファーを決める時にどのように決めればよいかについて伝えていきます。コンセプトやプレゼント、無料オファーが悪いと時間を費やしてセールスレターを書いても全然反応が取れないので、売れるコンセプトを創る方法を伝えます。既にコンセプトがきまっている場合でも反応が落ちる場合がありますので、コンセプトを考える機会にしてください。

4.セールスレターの構成編

セールスレターには構成があります。郵送DMの場合は大枠で5つの構成、挨拶状には4つの要素、FAX返信用紙には4つの要素、チラシの要素、ストーリーレターの要素、フォローコールの架電スクリプトの要素とそれぞれパターンがあります。カリキュラム4でセールスレター構成を理解しましょう。

5.素材集め編

セールスレターは料理と同じで素材がないと作れません。なので、素材をどうように集めればいいのか？具体的に要素別に分解していきます。素材が集めると何を書けばいいのか分からないということが発生しません。この次の実践編で何を書くべきかが明確になるので、見込み客に魅力が伝わる素材の集め方を伝えます。

6.セールスレター実践編

いよいよセールスレターを書いていくのですが、ここが一番大変だと思っ
ていませんか？実はここまでの準備が出来ていれば、書くのはあまり時

間がかかりません。ただし、抑えなければならぬポイントにして、解説していくので、しっかりと書き上げていきましょう。

7.セールスレターのチェック編

セールスレターを書き終えたら
最後にセールスレターをチェックしていきます。

セールスレターをチェックするためのチェック項目を用意していますので、そのチェック項目を見ながら1つ1つ見直しをしてみて、全てのチェック項目にOKが出たら完成です。後は現場で売れる営業マンを活躍させて、見込み客をどんどん集めていきましょう。

以上が、サービス内容になりますが、いかがでしょうか？

今回のご案内は、**顧問としてあなたのビジネスを長期的に繁栄させていく**そんなプログラムでもあります。

そんな売れるセールスレターがあれば
あなたに一体、どれだけの収益をもたらしてくれるでしょうか？

100万円でしょうか？

1000万円でしょうか？

1億円でしょうか？

僕はこのセールスレターのおかげで
少なく見積もってもサラリーマン時代で
累計売上10億円以上の売上は上げてきました。

今はコンサルタントとシステム事業の経営者として、
起業3年目で1億円以上は売り上げています。

コンサルしているクライアントの売上関与分を入れるともっと行きます。

仮に反応率が2倍になれば、単純に売上が2倍になりますし、
とにかく、このセールスレターを見てもらえさえすれば売れる

という状態になれば、お金を借りてきてでも広告費に投資するでしょう。

実際に現場で身銭を切って改善を繰り返しながら生み出してきたので、投資対効果を考えたら100万円でも安いと思っています。

でも、僕の著書やメルマガを読んでもくださる方にはこのマニュアルを手にして売れるセールスレター作り売上をどんどん伸ばして欲しいので、

30万円

にすることに決めました。

30万円だとすると、

マニュアルを活用してセールスレターを作り、30万円以上の商品を1件でも売るだけであっさりペイしてしまいますし、

売れるセールスレターはそれ以降もあなたの為に売上を作り続けてくれますので、2件目から利益が積み上がります。

そして、今回ですが、、、

2023年に商業出版が決まりまして、これも僕のサービスを購入して下さったZER01000会員の皆様のお陰だと思っています。

そのお礼の意味も込めまして

**ご案内から5日間限定にはなりますが、
通常価格の2分の1で提供させていただきます。
30万円→14万8000円**

2分の1の価格ということは1年間の期間があったとして、1年間に15万円以上売れば利益が発生します。

会社で年商15万円はありえないと思うので、
もはや、マニュアルを手に入れる入れないを
考える理由すらなくなってしまうのではないかと思います。

もちろん、今でも売れるセールスレターを持っている！

というのであれば別ですが、

でも、もっともっと売れるようになったほうが嬉しくないでしょうか？

この案内をしてから5日間限定のご案内ですので、
トップセールスレターをマスターしあなたのビジネスに
売れる営業マンを実装しましょう。

さらに、Top Sales Letterにお申し込み頂いた方に
「新規開拓を叶える21日間チャレンジ」という
音声コンテンツをプレゼントさせていただきます。

これは21個の音声プログラムで、
あなたに新規客を運んでくれる考え方を解説しています。

1日でも早く投資した費用を回収してください。

では、今回手に入るものをまとめます。

1. TOP Sales Letterマスターオンラインプログラム（動画）
2. 新規開拓を叶える21日間チャレンジ（音声）

そして、**安心の90日間全額返金保証付き』です。**

今回、あなたが手にするセールスレターマニュアルは
僕が自分やクライアントの売上を上げ続けてきた要素を盛り込んでいます。

なので、あなたがこのマニュアル通りにセールスレターを書けば今よりも高い反応率や成約率を出すことが出来ると確信しています。

もし、万が一マニュアル通りにセールスレターを作ってリスト先に送ったのにも関わらず今回の14万8000円以上の売上が上がらなかった場合は
info@zero1000.jpに
メールをいただけましたら90日以内であれば14万8000円を全額お振込みにてご返金させていただきます。

なので、TOP Sales Letterマスターオンラインプログラムを購入して、
マニュアル通りにセールスレターを作ったのに売上が上がらなくて損をした
ということはありませんので、安心して実践してください。

ご返金保証につきまして

*TOP Sales Letterのマニュアル通りに実践したセールスレターのPDFとアプローチしたリストを添付して頂ければ、ご購入後90日以内であれば14万8000円を全額返金させていただきます。

ただし、セールスレターを実践した証拠とリストがない場合（つまり実践していない場合）は返金は致しかねます。

最後に、あなたへメッセージを言わせて下さい。
チャンスはあなたの都合ではやってこないということです。

僕が、成長するときは、いつも予告なく急に話がやってきます。
ただ、僕はその案件が大きく怖くても、すべて「YES」と言ってきました。

もちろん、自分にはまだ早いと言い訳をして逃げることもできました。

しかし、僕は不安でも逃げずにチャレンジしたのです。

僕は先生から学ぶことの大事さを理解しているので、今も

年間500万円支払ってコンサルタントをつけています。

その結果、ドンドン実績を積み重ね、今に至っています。

だから、あなたも自分には早いと言うことはありません。

今のあなたに必要なのは、

次のステージにあがる「決意」を持てるかどうかだけです。

そして、そのチャンスは誰にも与えられるものではありません。
次へのステージの階段は見える人と見えない人がいます。
それは、あなたが今その段階にいるかどうかです。

もし、あなたがその次へのステージが見えるのであれば
是非、そのチャンスを見逃さないで下さい。

最後の決断は、あなたしかできません。
その決断があなたの人生を大きく変えます。

あなたと一緒にビジネスを行えることを楽しみにしています。
長い間、お付き合い頂きまして、ありがとうございました。

ZERO1000 TopSalesLetter

マスターオンラインプログラムご案内

<基本内容>

1. TOP Sales Letterマスターオンラインプログラム（動画）
2. 新規開拓を叶える21日間チャレンジ（音声）

<プログラム費用>

14万8000円（税別）＊90日間の全額返信保証あり

<申し込み方法>

Web : <https://zero1000.jp/order-topsalesletter>

<お支払い方法>

銀行振込。お申し込み確認後、お支払い頂く口座情報をメールで案内

<提供方法>

銀行振込の確認後、メールでプログラムが視聴出来るページを案内

申し込み期限：案内から5営業日以内