

商品の内容

セールスの大前提

※このBrainを読む時に、
自分が今まで購入を決めた瞬間を思い出しながら読み進めると理解度が上がります。

それでは早速、これを知っておけばセールスにおいて最大の成果が出るだろうな。
ってものを一番最初に3つ教えようと思います

1つ目、お客さんが理想の未来が欲しい。と感じている
かつ再現性(自分でもできる)を感じると購入を決める。

「いいな。こんな風になりたいな...」って思えていて、
「俺、私でもできるな。再現できる」って思われていれば商品購入されます

2つ目、お客さんは商品ではなく、その商品によって得られる理想の未来を購入している。

その商品そのものではなく、その商品を買うことによって
得られる高揚感、周りからの反応、自分の見た目の向上による自信 など。

3つ目、その理想の未来を得るにあたり、さまざまな壁をお客さんは抱える。
その壁を壊してあげると、お客さんは購入する。

僕はこのBrainを通して、学んでいただきたいと思っているのは
【現状、欲しいと思っていないお客様層に商品を欲しいと思わせる方法】です。

なぜ欲しいと思っていないお客様層を狙うのか？

その理由は、ライバルがおらず価格もこちら側が操作できるので、
あなたのビジネスが繁栄します。

反対に、もう欲しいと思っている人だけをターゲットにすると
既に情報発信が下手な人やたくさんのお客さんが取り合いをしているので旨味が薄いです

この市場でビジネスを展開すると、
価格競争に巻き込まれて薄利多売したり、
大手の圧倒的な物量に個人や小さい企業は潰されてしまいます。

だからこそ

『欲求』を起こさせて、もともと欲しいと思っていない人に商品をお売ることができるようになる必要があります。

これができたら、個人でも超儲かります。

キーワード:理想の未来 再現性

お客さんが求めるものは？

お客さんが求めるもの

それは「羨ましい！」「そうなりたい！」と思えるような理想の未来です。

化粧品であれば

それにより可愛くなっている未来

留学であれば、現地で得られる経験、語学力、学歴

乾燥機付き洗濯機であれば、めんどくさい洋服を干す作業をなくせる

情報であれば、

人の経験を自分にショートカットで得られる。

そして、人生が加速して豊かになる未来

繰り返しになりますが、

お客さんが大切なお金を払って購入しているのは、

その商品によって「変わる理想の未来」です

理想の未来を提供するためには、

人間が持っている欲求を知らなければいけません。

欲求とは？

欲求とは、「理想の未来」が満たされていない時に感じる緊張状態。

そして、その緊張を解きたいと思う心です。

一度、顧客の脳内に緊張状態を作り出すことができれば、

難しいことを考えずに、向こうから、「はやく、はやく」と、

その緊張を解く方法を血眼になって探し求め、見つければ購入に至ります。

その探し求めている状態にしたあと、

僕たちセールスマンは「これがいいよ。」と親切に教えてあげるだけ。

それでゴリゴリセールスすることなく高額商品が売れて、感謝されます。

これは情報発信でも、対面セールスでも同様です。

具体例：

もし仮にアトピーなどの皮膚炎が一発で治る薬が1錠：100万円であったとして、皮膚に悩みを持っている人からしたらローンを組んでもその薬を手に入れて、自分の肌を綺麗にしたい。この薬ならできると思えば買います。

そのために、この薬で得られる理想の未来を共有したあと、その薬につきまとうであろう不安、不信感を除去すればいいわけです。

行動案：理想の未来を見つける方法

世の中の広告、人のセールスレターを徹底的に分析しまくる。企業、コピーライターが売るために、本気で調べて書いているのでそこから情報を抜き取れば、自分でも顧客が求めている未来を知ることができます

言葉の使い方 伝え方1つ1つを意識しながら、情報を集めていくと初心者でも良いものが1日で作れるようになります。

セールスはパターンです。広告やセールスレターから抜き取ったいい情報をEXCELにまとめて自分が文章を書く時、動画を取るときにそこから情報を引っ張ってくるだけです。

それを回数重ねて覚えて仕舞えば対面セールスでも売れるようになります。

お客様の感じる壁を壊す

「再現性」のお話です。

顧客は購入に至るまで、不安、不信感など『さまざまな壁』を抱えますこの壁を壊してあげることで、気持ちよく商品が購入されます。

- 私でもできるのかな？
- 私でもそんな風になれるのかな？
- それって安全なのかな？危険じゃない？
- 難しくないのかな？
- どれくらい時間がかかるの？

こういった不安を取り除くのです。

さっきのアトピー薬の例だと「本当にその薬で皮膚炎が治るのか？」という疑問が頭に浮かびます。

最近では一般的になりましたが、LCC(格安航空)が出たばかりの頃は「え？安いと怖い。墜落しないだろうか？」という悩みがありました

留学サイトであれば「学生時代、勉強が苦手だった私でも英語を話して外国人と仲良くできるであろうか？」という不安を抱える

そこで、これは本当に治る薬ですよ 科学的データは... 体験者の声...

飛行機は落ちません。安全ですよ
そのデータとして、これだけたくさんの点検をしています。
1日に飛行機が飛んでいる数はこれだけあって、事故がある可能性は...
以上の理由により、ほぼ事故は起きません！

英語は語学です、日本語も話せるようになりました
正しい環境にいれば誰でもできますよ。
僕の知人に中学卒業で働き始めた...

と伝えることで、顧客の壁がなくなり「俺、私でもできる！」と思われて、購入してもらえます

具体的な行動案：壁を壊す時に意識すること

再現性を高める効果的な方法は2つ

1つ目、ハードルを下げる

- シンプルさ、容易さ、単純であることを教える
- 誰にでもできることを伝える
- 自分でもできると思える情報を伝える
- 即効性

おばあちゃんのiPadを売るとして
理想の未来はお孫さんと顔をみながら通話できる。
好きな歌手の歌をいつでも聞ける。

抱える悩みは「使いこなせるかな？」
この壁を壊すために、担当が使い方を1から手取り足取り教えます
わからないことがあればいつでもお伺いします

さらに、最近の若い子はほとんど持っているのでわからないことがあればお孫さんに教えてもらうことも可能です。

たとえば、iPadを使い始めるハードルが下がります

2つ目、信用される情報を出す

- 薬が安全である科学的根拠
- 飛行機が落ちないデータ
- うまくいった前例
- お客様の声

これら2つを上手に広告に取り入れているのがライザップ

事例 ライザップの広告の構成

50代の男性も3ヶ月でこんな風に痩せました
(大きい写真でBefore afterの比較を見せる)

しかも、きつい食事制限もありません。

ライザップのトレーナー試験合格率は3.2%！

その試験を超えたトッププロが
あなたの目指している体型になるために
すべてのトレーニングメニュー、日々の食事、日程、予定を決めます

あなたがやることは、日程通りにライザップに来るだけ。
あとは、経験豊富なプロがすべてサポートするので理想の体を作れます
お任せください！

30日間いかなる理由があろうとも満足しなければ全額返金！

まず50代でも痩せられるの？
これ3ヶ月????

食事制限も...なし!??!

トレーナーの合格率3.2%!?
選り抜かれた人たちだ
知識量が半端ないに違いない。
これは痩せさせてくれるに違いない...

俺がやることは.....ジムにいくだけ??

まじ。難しいことはそっちが全てやってくれるの??

これなら、今まで痩せなかった俺でもできるかも...
もし仮にダメでも返金してもらえるのか!

と思えば、ライザップなど30万円を超えたとしても
購入されます。

それが長年、体型に悩みを持っていればいるほど
強烈に刺さるように作られています。

こうやって世の中の売れている広告やセールスレターを分析することで、
顧客に響く情報発信ができるようになります。

キーワード:ハードルを下げる 信用される情報を提示する

人を動かす扇動

扇動は、自分が動かしたい方向に人を動かす手段です。

使い方を間違えれば危険な技ですが、
良い方向に導くのであれば、いいものになります。

この前提のもと、
億を稼ぐ人間から習った「扇動の技」を教えます。

前の章で

商品は、理想の未来と再現性によって
売れると話したと思います。

この章では、それをどうやって顧客に伝えて行動させるのか?について話します。

まず人を動かす上で守るべき絶対ルール2つ

1. 相手を直接否定しない
2. 自己重要感をたかめる

相手を否定したら、相手に動いてもらうことができなくなります。
例えどんなに正しいことを言っていたとしても、
命令されると人間にはプライドがあるので行動しません。

そのために間接的に否定する、または問題に気づかせることで行動を促す
後で解説する物語で、間接否定することができます。

その次に、自己重要感を高める

相手のポテンシャルと可能性を褒める。

年齢＝彼女いない歴の男友達に自分磨きを勧めたいなら
「高橋さ、めっちゃ俺の話聞いてくれるしさ、男友達多いじゃん。

それ、ファッションちょっと変えて髪型整えちゃったら、すぐ彼女できるんじゃない？

このダウンとこのパンツとか細身の高橋には似合うでしょ。

値段もそんな高くないしな
ってかスタイルいいな。ムカつくわ笑 羨ましいわ～～～」

太っている人にダイエットさせるなら、
「高橋さ、痩せたらめっちゃモテるんじゃないの？パーツの配置いいし、
ただ顎には肉があるからそれなくして、胸筋とかつけちゃたらめっちゃモテそうじゃん。
うざいな...」

こういうことによって、
理想の未来と再現性が共有されて「やってみたい」欲情する上に、
褒められているから嫌な気持ちがしない。

しかも、自分にしかない強みを強調してもらえているので、
「俺意外といけるんじゃないの？」って思える。

この2つの大前提、ルールを

1. 相手を直接否定しない
2. 自己重要感をたかめる

を抑えた上で2つの技を教えます

それが共感と問題提起

▶共感

なぜ共感が大事なのか？

人間には、過去に自分と同じ悩みを持っていて、それを解決した人に信頼を寄せるという習性を持っています。

だからこそ、セールスをする時には、より詳細かつ具体的に自分の過去の悩みを話すことにより、お客さんがあなたに信頼を寄せて、購入します。

そのためには、人のことをたくさん知らなければいけません

人のことをたくさん知るためには、とにかく、たくさんリサーチすること

- どんな行動をするのか？
- どんな日常をしているのか？
- どんな悩みを持っているのか？
- その悩みに直面した時、どんな感情を持つのか？

を知ること

効率的なのは

- ▶Yahoo知恵袋を最初から最後のページまで調べまくる
- ▶人のセールスレター、広告を読みまくる

知恵袋は舐められがちですが、人が自分の悩みを赤裸々に話しているのです、超具体的です。

調べることにより、自分が経験したことのない人の感情を学ぶことができるので、共感が生みやすくなり、セールスがめっちゃめっちゃ楽になります。

日常生活であれば、話が盛り上がり、好かれるようになります。

セールスレターや広告は、企業が本気で売るために作っているのです。そこから情報を抜き取れば、顧客の悩みに刺さるように作られています。

だからこそ、たくさんリサーチしましょう

▶問題提起:現状の間接否定

問題提起をすることで、
顧客に「今のあなたには問題があるのではないだろうか？」
と、問いかけているので相手を直接否定することなく、気づかせることができます

世の中の広告で
色々な『問いかけ』しているのをみたことがあるかと思います
脱毛、口臭ケア、AGA(薄毛)の広告が上手に問題提起させています。

それにより、人が日常的に、薄々感じている悩みや不安を指摘することにより
顧客は、「あ、今の状態まずいかも…。改善したい」となります

問題提起をするのに、「ストーリー」が非常に有効です。

物語 ストーリー

ストーリーであれば、相手を直接否定することはない
他人の人生から「このままではいけない」と学ばせることができます

例えば、タバコはガンになるという話

いろいろメディアで流れていたのだから聞いたことはあるかと思います

僕たち自身がガンになったわけではないけど
喫煙者がガンになって、体がぼろぼろになり、
苦しみながら亡くなった話を聞いたら、

人は恐怖してタバコを吸わなくなります。

ストーリーを作るのに大事なものは神話の法則というものを使います。
これもシンプル。

たった7ステップで作れます

ステップ①: 日常の世界

ステップ②: 冒険への誘い

ステップ③: 冒険への拒否・拒絶

ステップ④: 賢者(魔法のアイテム)との出会い

ステップ⑤:最大の試練を突破

ステップ⑥:頑張ったこと

ステップ⑦:理想の未来

このステップに自分の売る商品のストーリーを付け加えれば完成です。

口臭ケアを例に解説していきます

=====

ステップ①:日常の世界

口が臭い。いい雰囲気の中、

キスしようとしたら女の子に拒まれた。

自分が変わる前の、未来を書きます。

ここでは共感を生むため、さまざまな悩みや問題点、怒り、悲しみ、葛藤など

感情を書きましょう。

=====

ステップ②:冒険への誘い

たくさんの口臭ケアアイテムを購入してみた

なぜ？変わろうと思ったのか？

そのきっかけ

=====

ステップ③:冒険への拒否・拒絶

どれも高い効果が得られなかった

挑戦したけど、さくっとできちゃいました！だと臨場感が生まれないので
どんなに小さくてもいいので、拒絶を入れましょう。

=====

ステップ④: 賢者(魔法のアイテム)との出会い
効果のある口臭ケアアイテムを紹介してもらう

挫折してだめだった段階から、これにより一撃逆転しました！
っていう内容を入れます。

=====

ステップ⑤: 最大の試練を突破
たった10分で解決した！

自分が解決したかった問題をクリアした話

=====

ステップ⑥: 頑張ったこと
商品を購入

クリアするにあたり、自分が頑張ったことを書きましょう

商品がたかくて購入するか悩んだなど。

=====

ステップ⑦: 理想の未来

女の子と付き合うことができ、いい雰囲気のままキスが拒まれない

付き合っ、彼女が積極的にキスしてくれるようになった

その商品よって得られる理想の未来をここで描きます。

=====

売れている広告やドラマ、アニメは必ず神話の法則に則って作られています。

これから外れないように、物語を構成すれば、初心者でもひどいものは出来上がりません

ちょっとした技として

最初に理想の未来を共有した後、昔の僕は...

と物語を始めると、読者の興味をひけるので、良い技です。

今回でいうと、理想の未来は彼女がキスしてくれるところです。

物語の強さは

- ▶相手の思考を停止させる
- ▶相手に問題を気づかせる
- ▶物語だから最後まで読んでもらいやすい
- ▶深く刺さり、相手が行動しやすい

マイナーなアニメにありがちですが、しっかりみれば面白いけど最初つまらない。と人気になりにくいです。

だから、どんな文章でも最初が面白くないと、みてもらえないので一番最初に興味づけしましょう。

吾輩は猫である。

とか一発目から面白いですよ。

そのために

身につけるために漫画の一卷や売れている小説の冒頭を読んで

面白い始まり方を貯めていくと文章が効率的に描けるようになるのでおすすめです

キーワード; 自己重要感&ポテンシャル
問題提起 ストーリー 共感

セールスは極論

理想の未来と再現性を共有するだけです。

理想の未来は広告やセールスレターから情報を抜き取る
再現性はハードルを下げることを意識する

セールスをする上で気をつけなければいけないのは

- ▶相手のことを否定しない
- ▶自己重要感を高める

相手を否定せずに、問題に気づいてもらうには

【物語】を使う。その物語の中で、共感と問題提起を行う。

これらの技をセールス中に行うと、

『購入する気がないという思考から』

『お客さんの方が購入しなければやばい。』

という思考に移行します。

こうなってしまうと、

あとはあなたが思う最高の商品をおすすめするだけで売れます。

しかし、最初は難しく感じるかもしれません。

そのためにも、このBrainをアフィリエイトしてみてください

値段も今は非常にお手頃になっています。

罪悪感を感じることなく売れます

小さな額ですが、0→1できます。

このBrainの序文から自分が刺さった言葉を抜き出して

ツイートすれば利益が上がるかもしれません

とにかく行動する

ずっと考えてできないできないと考えているよりも何か行動してみる

50点のセールスでもいいからやってみる。

理想の未来と再現性が大事なんだ～～とわかれば

今までよりはるかに上手にセールスが出来ます

自分の中での5割の完成度でも構わないから、売ろうとしてみる

売れなければ売れなかったで、理想の未来か再現性の部分を修正するだけ。

このBrainであれば、転売やMLMのように在庫が増えることはありません。

自分でセールスして売れなくても、理想の未来と再現性を意識しながら10回も修正すれば売れるようになると思います。

どれだけ自分の頭で考えても、利益は発生しません。

とにかく行動しましょう。

わからないことは調べる。
またはお金を払って教えてもらう。
そしてまた行動

こうやって知識と経験を積んでいくことが、最短ルートで稼げる方法です

セールスのスキルは、ものを売る以外にも役立ちます

例えば、人を説得する時
相手の理想の未来(メリット)は何か？
どんないいことがあれば、妥協して行動してくれるだろうか？
を考える。

その良いメリットを補償するために再現性をつたえる。

そうすると、相手が自分のために行動してくれるようになります。

もし断られたら、別の理想の未来を提案してみましよう。

このセールスというものを日常生活に少しでも取り入れるだけで
人生が豊かになります

最後に

セールスをマスターすると、なんでも売れるようになってしまいます

理想の未来を出して
再現性をだす。

そのために物語で問題提起と共感をうむ。

本当にこれだけで、利益が出てしまいます。

購入し最後まで読んでくださった方のために特典を用意しました

- ▶
- ▶

ご自身のTwitterアカウント内で

本Brainの感想をツイートして

そのスクショをLINEで送っていただければ

確認後、こちらから特典をお送りします。

受け取りはこちらです。↓↓

[こちらから](#)

感想はどんなものでも構いません

- ・役に立ちそう
- ・勉強になった
- ・明日から使いたい
- ・印象に残った箇所、自分が大事だと思った箇所

こんな感じの視点から感想がもらえると嬉しいです。