

## 【プロダクトローンチ徹底理解・記事の書き方】

### ①ニュース

#### 《目的》

興味をたせる

#### 《ポイント》

- ・売り込まない
- ・衝撃のニュースを公開
- ・ターゲットの常識を覆し、興味を引く

#### 《概要》

- ・衝撃のニュースを伝えて、そのニュースについて

論的に説明し、具体的に納得させる

#### 《書き方・流れ》

(1)ヘッドコピー

(2)ニュースの内容

(3)原因の予告

#### (4)ワーク

##### ②原因

###### 《概要》

ターゲットが理想の未来を

手に入れられてない原因を提示。

証拠や根拠を具体的に説明して納得させる。

その原因に対する武器を提示する。

###### 《ポイント》

ターゲットにとって「それが原因なら

今までうまくいかなかったのも仕方ない」

と思わせる原因にする。

###### 《書き方・流れ》

(1)ヘッドコピー

(2)得たい欲・避けたい欲

(3)原因の公開

(4)原因の説明

(5)原因のまとめ

(6)解決するための武器の提示

(7)明日の告知とワーク

### ③ストーリー

《概要》

ストーリーフォーミュラを使って、

「私にもできるんだ」ということをイメージさせる

《ポイント》

- ・ストーリーフォーミュラを使う
- ・ストーリーフォーミュラのパートごとに小見出しを入れる
- ・ターゲットが歩む道を伝える
- ・ストーリーの前に「なぜパート」を書く
- ・失敗の連続を具体的に書く

## 《書き方・流れ》

- (1) ヘッドコピー
- (2) ストーリーへの興味付け
- (3) ストーリーフォーミュラ(解説動画参照)
- (4) 私が教える理由(理念)
- (5) 企画の告知と興味付け
- (6) ワーク

## ④現実フュージョン

### 《概要》

共感してあげる。この人はわかってくれると思ってもらう。

この人についていきたいと思わせる。

### 《ポイント》

ターゲットの避けたい欲・得たい欲に共感してあげる。

言い訳も責めずに共感してあげる。

## 《書き方・流れ》

- (1) ヘッドコピー
- (2) 避けたい欲・得たい欲への共感
- (3) 理想の世界を体現していることを示す
- (4) 背中を押す、理念をぶつける
- (5) プレゼントの告知
- (6) ワーク

## ⑤ 論争暴露

### 《概要》

コミットを高める。

### 《ポイント》

- ・迷っている人に決断させる or 切り捨てる
- ・具体的にどんな人が商品を買うべきかを伝えて、  
対象外の人 は切り捨てる
- ・ふるいにかけて後、ついてきてくれた人に理想の世界を提示。

## 《書き方・流れ》

- (1) ヘッドコピー
- (2) この記事を書いた理由
- (3) ○○な人とはお別れです+理由
- (4) ○○な人は閉じてください+理由
- (5) ○○な人も閉じてください+理由
- (6) 解除リンク ※公式 LINE ならブロックを勧める
- (7) ついてきてくれる人への理想の世界の提示
- (8) 明日のオファーへの興味付け
- (9) ○○な人は今日でお別れです(もう一度論争)
- (10) 解除リンク ※公式 LINE ならブロックを勧める

## ⑥オファー・リスク排除

### 《概要》

商品の料金以外のことを全て公開する

## 《ポイント》

- ・原因を突破する武器であることを伝える
- ・商品、購入といった言葉は使わず売り込み感を出さない
- ・あくまで「新企画」という形
- ・ボレッドは多ければ多いほど売れる

※最低 30 個はあった方が良い

- ・特典だけでもお金を払いたいものにする
- ・Q&A は最低この7つは書く

1、プログラムの目的

2、プログラムの形式

3、手取り足取り教えてくれるのか？

4、他人にばれないか？

5、個人情報の取り扱いは大丈夫か？

6、何月何日の何時から募集開始なのか？

7、支払い方法の種類は何があるのか？

## 《書き方・流れ》

(1)ヘッドコピー

(2)商品の価値付け

(3)商品内容(ボレッド)

(4)特典

(5)有料告知(具体的な値段は明日レターで)

(6)返金保証

(7)Q&A

(8)次回予告(ベネフィット)

## ⑧セールスレター

《概要》

原因～オファーまでをキレイに繋げて、

値段の発表と募集を行う

《ポイント》

・値段に対しての理由をつける

→なぜその値段なのか？をしっかり説明する

・プライスダウンの仕方を意識する

→値下げをしていく時は、

本当に極限まで悩んだってことを演出する

・申し込みリンクの設置場所を適当にしない

→基本的には値段以降の各パートに設置する

・追伸を適当にしない

### 《追伸の流れ》

追伸①商品内容、特典のまとめ

追伸②値段、返金保証のまとめ

追伸③自分の理念、メッセージ、証拠の提示

### 《書き方・流れ》

(1)ヘッドコピー→商品名

(2)ニュース記事

(3)原因記事

(4)ストーリー記事

(5)オファー始まり

(6)ボレット

※申し込みボタン

(7)Q&A

(8)参加人数について

(9)企画の値段について

※申し込みボタン

(10)特典について

(11)サポート詳細

(12)全額返金保証について

(13)申し込み手順

※申し込みボタン

(14)お客様の声

(15)追伸①

(16)追伸②

(17)追伸③

※申し込みボタン

以上がプロダクト・ローンチの流れとなります。