

【セールスライティングおすすめ本】上達のコツはメンタルブロック解除にあり！



■紹介する本

『お金と心を動かす会話術』

■即アウトプットできる本の読み方

○視座（どこから見るか？）

「文章でセールスが上手になりたい、でもセールスはどうも苦手、なんでだ？」という人の立ち位置で、3つの要点を抽出。

そうした理由1：以下のキーワードがあったから

「セールスライティング コツ」 「セールスライティング おすすめ 本」

そうした理由2：Yahoo!知恵袋に以下のような質問があったから

- ・文章のライティング向上には、本をたくさん読めば良いのでしょうか？
- ・コピーライティングスキルを高くしたいのですが、どのような本を読まれますか？最近、仕事で文字を書くことが多いのですが、文章を書き終えても、人を引きつける感じがありません。文字を書くお仕事の方は、どのような本を読まれて勉強されていますか？

○本から抽出した3つの要点

1.スイッチングレーン

セールスした瞬間のドン引き感が100%消失する超裏ワザ

2.テストクロージング

リスク無しで成約率を飛躍させられる魔法

3.第三者引用

さり気なく、だけど購入をありありとイメージしてもらえる「しれっと凄ワザ」

■狙うキーワード：検索エンジンで記事を発見してもらえるキーワード

「セールスライティング コツ」

「セールスライティング おすすめ 本」

■真の目的

本を購入してもらう、もしくは audible の無料会員登録（紹介料すると 1,500 円の報酬）

■ターゲット：この本を紹介して一番喜んでくれそうな人

- ・文章でのセールスが上手になりたい、でも抵抗を感じる…
- ・そして、学ぶための本を探し始めた人

■結果：ターゲットのリアクションに焦点を当てる

「確かにセールスには抵抗を感じる、上達の近道ってこれかも？…ちょっと読んでみよう！」

■タイトル：キーワードとベネフィットの挿入

【セールスライティングおすすめ本】 上達のコツはメンタルブロック解除にあり！

○含めたキーワード

【セールスライティングおすすめ本】 上達の**コツ**はメンタルブロック解除にあり！

○ベネフィット

※このタイトルでは「解決方法」の明示にとどまった

【セールスライティングおすすめ本】 **上達のコツはメンタルブロック解除**にあり！

■リード文：相手の「興味ある話」をすぐに切り出す



ウキワさん

「本の紹介方法」の記事を書き、その具体例としてこの本のレビューがちょうど良かったので…

- ✓ 売り込むときの、
- ✓ 後ろめたさが完全解除され、
- ✓ 堂々とセールスできるようになる、

おすすめのセールス本をご紹介します。

» 『[お金と心を動かす会話術](#)』

○相手が興味あるコトバ

- ✓ 売り込むときの、
- ✓ 後ろめたさが完全解除され、
- ✓ 堂々とセールスできるようになる、

○本の紹介（アフィリエイトリンク）

» 『[お金と心を動かす会話術](#)』

■本文：「記事タイトル」を具体化したもの → 各見出し

本から抽出した「3つの要素」を中心に見出しを作成

☰ 目次

- セールスライティング上達は「書き方」でも「心理学」でもない！まずはコレ！
- 「セールスすること」の恐怖から解放してくれた3つの超実践テク
 - ↳ 1.セールスのドン引き感が100%消失！「スイッチングレイン」とは？
 - ↳ 2.「テストクロージング」無しは、いきなりプロポーズするようなもの
 - ↳ 3.ストーリーで購入をありありとイメージしてもらえ「第三者引用」
- 【セールスライティングおすすめ本】さいごに

タイトル

【セールスライティングおすすめ本】上達のコツはメンタルブロック解除にあり！

見出し1

セールスライティング上達は「書き方」でも「心理学」でもない！まずはコレ！

※関連するキーワードに「セールス 心理学 本」「売れる 文章 書き方」があったから

見出し2

「セールスすること」の恐怖から解放してくれた3つの超実践テク

小見出し1：セールスのドン引き感が100%消失！「スイッチングレイン」とは？

小見出し2：「テストクロージング」無しは、いきなりプロポーズするようなもの

小見出し3：ストーリーで購入をありありとイメージしてもらえ「第三者引用」

見出し3

【セールスライティングおすすめ本】さいごに

■さいごに

○本文のポイントを、どうしても読みたくなるキャッチーな言葉で、箇条書き

↓↓↓↓↓↓↓↓

☑【セールスライティングおすすめ本】さいごに

『お金と心を動かす会話術』から、凄ワザ3つを紹介させていただきました。

1. スイッチングレール：セールスした瞬間のドン引き感が100%消失する超裏ワザ
2. テストクロージング：リスク無しで成約率を飛躍させられる魔法
3. 第三者引用：さり気なく、ただ購入をありありとイメージしてもらえる「しれっとワザ」

○本のアフィリエイトリンクを張る

↓↓↓↓↓↓↓↓

「セールス」にそんなことをイメージしました。（特に104ページは必見です！）



驚きの効果が出る、最新のノウハウを大公開。
売れ過ぎちゃってごめんなさい!!
【104ページは必見】
著者：『売れる人』著者 浅川智仁

電話だけで3億円売った伝説のセールスマンが教える お金と心を動かす会話術

created by [Rinker](#)

¥1,540 (2022/2/16 11:10:11時点 Amazon調べ-詳細)

Amazon

楽天市場

Yahooショッピング

■この記事は「誰の」「どんな悩み」を解決できる記事ですか？

- ・セールスライティングが上手になりたい、
- ・でも、セールスに抵抗を感じる…
- ・そんな悩み、この本で払拭できますよ！