

ストーリーボード

講師：小川忠洋

初心者がよくやってしまうことは...

今日は初心者の方が一番やってしまいがちな間違いを防ぐ方法を紹介したいと思います。間違いというか、セールスレターを書いていく上で迷うというか、ぐちゃぐちゃになってしまいがちなのですが、それはどんな間違いかというと話に一貫性がなくなるのです。

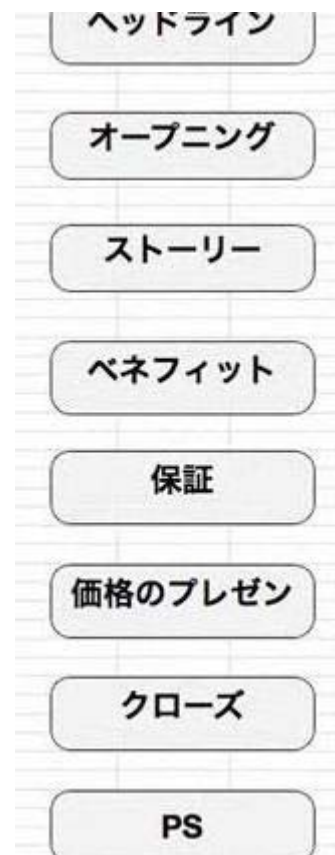
セールスレターの中でヘッドラインから始まってずっと話が続いていくのですが、途中で何を言っているか訳が分からなくなってくるとか、途中で変な方向にどんどんずれていくとか、そういうようなことが結構よくあります。ですから、それを防ぐ方法としてこれから紹介する方法はとても使えるのですが、どんなテクニックかという、ストーリーボードという方法でセールスレターの骨格を作るのにも使えるのです。

ストーリーボード！！

ストーリーボードというのは何かというと、よく映像関係のビデオとか映画とか、そういうものを撮る時に使うような方法なのです。どんなふうにするかといいますと、まずセールスレターを作る前に設計図を作っておきます。

ヘッドラインが来てオープニングが来ます。次にストーリーが来ます。次に商品のベネフィットが来ます。商品のメリットです。それから保証が来て、価格のプレゼンが来て、クロージングが来て、PSとなります。これでできました。

ちょっとストーリーからベネフィットに変わるところでスイッチします。スイッチというのは何かといいますと、今まで普通のストーリーだったものが突然商品の売り込みに変わっているわけですから、要はここから下がセールストークになるわけです。普通は保証



The Response

と価格のプレゼンは逆です。このように初めに骨格を作ってやると、上から下まで途中で話が横に飛んでいったりするようなことがなくなるのでとてもうまく書けます。

やはりセールスレターを初めて書くとかあまり書いたことがない人ですと、どうしても途中で話がこちらに行ってみたり、こちらに行ってみたり、こんなふうになって、いつのまにかどこに行っているか分からなくなるようなことが起きてしまいがちなので、まず最初に設計図を作って、ここでは何を話すかという骨格をちゃんと決めてからセールスコピーを書くと、間違えず非常にやりやすいというふうになっています。

これは一番簡単なパターンのセールスレターだと思いますけれども、試しにちょっと何かサンプルを挙げてやってみたいと思います。

* サンプルページ : http://www.dr maltz.jp/zrl/new/ogawa_story.php

これなんかをいってみますと、例えば、これがヘッドラインです。ここがオープニングです。「この手紙では、あなたにこのような……どうすれば自分の意志でなれるのか、なりたい……人生を送る方法をシェアしようと思います。なぜ成功して幸せな人生を送るのはこんなにも……あなたは今まで不思議に思った……ありませんか。……その秘密を分かりやすくするために……」。この辺からストーリーに入っていきます。ヘッドライン、オープニング、ストーリーの辺りは大体似ているので、どのレターでもこんな感じになっていると思います。

それでストーリーがありました。ドクターモルツと出会いました。ここからは小川の過去の苦労話があります。苦労話からドクターモルツに出会う。これは今レターを見ながらやっていますけれど

「人生でほしいものを全て、手に入れるには、プラス思考で、目標を設定して、それが実現するまで一生懸命、気合いで努力しつづけなければならないと思ってませんか？」

残念！

それは間違いです。僕はもっと簡単で楽な方法を教わりました。そして、それを使って、自分の好きな事を仕事にし、理想の恋人を手に入れ、夢を叶えて、31歳で年収を20倍にしました！

これからその秘密を教えます・・・」

思い出してください。こんな事を感じた時を…

朝、目が覚めると体がエネルギーに満ちていて、今日一日、何が起きるのか楽しみが予感する。自分に確固たる自信を持ってあらゆる人と自分らしく付き合うことができる。世界は可能性に満ちていて、自分はその可能性をいくらでも探究できる。

何もかもが上手くいき、自分は世界で最高に幸せで恵まれた人間なんじゃないかと感じる…言葉にはできない感覚…生まれてきて良かった…人生は自分のためにある…

そして、その光景が瞬間の光で消え去る。あなたはいつもの生活に戻り、いつものつまらない仕事を繰り返す…

その瞬間が戻ってくるのにどれだけ待てるでしょう？一週間？一か月？一年、それとも一生？それは一生戻ってこないかもしれない？

この手紙では、あなたにこのような状態に、どうすれば自分の意志でなれるのか、なりたい自分になって毎日充実した、人生を送る方法をシェアしようと思います…

何故、成功して幸せな人生を送るのはこんなにも大変なのか？

も、本来はこちらの骨格を先に書いてからレターを書くわけです。ある秘密を知って消えることになる。ストーリーがこんな感じでできています。

これは過去の苦労話からモルツに出会った。それで秘密を知って不安、心配などが消えた。セルフイメージ、人生で最も重要なことを変えれば、他のささいなことは自動的に解決します。これを変えればすべて解決。これは何度も言いますけれども、まずこちらを作ってからです。こちらのストーリーの骨格が今できています。「ほとんどの人は……」。この辺はもう全部ストーリーです。

それで、ほとんどの人はこれを知らない。実際、あなたのセルフイメージは、この三つの大きな他人によって作られています。セルフイメージは、これらの他人によって作られている。「他人に……」。それで、この辺で変えることができますと言っています。人間の脳の強烈な力を変えることができます。人間の強烈な脳のパワー。これはちょっと例が分かりにくかったかもしれません。

ここでやっと商品が出てきます。ストーリーはこんな感じで展開されています。ここでスイッチします。レッスン#1のベネフィット、レッスン#2、レッスン#3、レッスン#4と続きながら、レッスン#5、レッスン#6と来ます。これは省略します。

5年前まで、僕は不幸のどん底でした。そのころから小さな会社をやっていたのですが、その仕事は全く上手くいきませんでした。朝の7時から夜の10時、11時くらいまで働いても、いっこうにその仕事が出来ない気分は見えませんでした。

夜、布団に入ると寝るのことが不安で仕方なく「来月の家賃は払えるかな?」とか「お金がなくなったら堪えられない、もたららうしよう。」、「オレの人生はこのまま終わるのかな?」友達や父親にどんな話を聞かされてもいかにかえりませんでした。

実際、友達とはほとんどいなく、恋人も何年かいません。一人で毎晩、不安をかかえて寝る毎日でした。(あまりにも不安な会話で自分の頭の中で繰り返されるので、TVやラジオをつけておいて寝ることもありました…)

一言で言うと、仕事も人間関係もどん底だったのです。

インターネットを見れば、「簡単に数百万稼ぎました」と言うようなページがたくさんあって、それを見るたびに、不安と嫉妬で胸が焼けそうになりました。なんとかしてはいけなはいとは思っていたので、僕はいろいろなビジネス書を読みあさっていました。

「何か方法はないのか?」「何故みんなはあんなに簡単にそう上手くいってるんだ?」そう思いながらいろんな方法を探していたのです。

毎月、目標を設定しているものの、達成できる月はほとんどなく、がんばっても、がんばっても自分が前に進んでいるという感覚はありませんでした。たかさんの本に目標を設定してプラス思考でやらないと書いてあるのですが、それが僕には全く役に立ちませんでした。逆に目標が達成できない自分に引け目を感じてしまいました。

僕は自分の仕事が好きでした…自分の置かれた環境がイヤでした…なにより、僕はそんな自分自身を認めることができませんでした。

そして、僕はアメリカで億万長者メーカーと呼ばれるダンケネディの本や教材にたどり着きました。

彼の教えを忠実にやっていると、ほんの少しですが、仕事の状況は良くなってきました。そして、彼の教材や本のいたるところで「ドクターモルツのサイコサイバネティクス」という言葉が出てきていてダンケネディはそれで人生が変わったと言うので「世界のダンケネディを変えたのも何だろうな?」と驚いていました。辞書を引いてもそんな言葉はなかったのです。

当時、仕事の状況は少しずつですが良くなってはいたものの、相変わらず、ストレスは強く、毎朝起きるのがとても苦痛でした。

自分で始めた仕事なのに聞かす、僕は仕事が好きでした。



人どのへにとっしそれは難しいのどす。(ほとんどのへがツイエット、天取するのこのせいどす)

だから、自分らしさを変えるほうがよっぽど簡単なのです。自分らしさが変われば、自分らしい行動(つまり楽な行動)を取るのとても簡単、と言うよりは自然なことになります。

つまり、自然と自動的に成功する方向に向かえます。

ドクターモルツは生前、このようなイメージトレーニングやエクササイズを使ってステップバイステップでセルフイメージを変える学習コースを作っていました。それが、「ドクターモルツの12週間イメージプログラム」と呼ばれるものです。

この12週間イメージプログラムでは、1週間ごとにCDを聞いて、イメージとエクササイズをすることで着実にあなたのなりたい自分になって、自分が夢見た人生を送るためのプログラムです。

内容を紹介します。このコースは基本コースとアドバンスコースの二つで構成されています。基本コースを6週間、アドバンスコースを6週間、全部で合計12週間ですべてのプログラムが終了になります。以下のカリキュラムのそれぞれが基本とアドバンスにわかれています。どのようなカリキュラムで進むかという以下の通りです…

レッスン#1: イメージの力をフルに引き出し活用する方法とメンタルトレーニング (ベーシックコース、マスターコース1週間目)

この週では、あなたの脳に備わったとても強烈な能力、「イメージ」の力を使って自分の能力を最大限に引き出します。19のエクササイズで自分のセルフイメージをいい方にプログラムしながらメンタルトレーニングをします。内容の一部を上げると…

- ▶ 何故「プラス思考」は失敗するのか? 誰も教えてくれないプラス思考の危険なワナとは? (実際、ほとんどの人のプラス思考は現実的に無理があります。そして、もっと効果が出る、現実的に劇的な方法!)
- ▶ 努力や精神力を使わずに自分を変える4つのステップ (実際、これは成功するタイプの人に共通する数少

レッスン1からナレーションの内容は深く聞き取れることばかりです。いままでも勉強した自己啓発書が色々見えます。もちろんそれらを勉強した結果、サイコサイバネティクスが真実を語っていると感じてくれるのですが、DRモルツも天才だと思えますが、ナレーションもすばらしく、真実としてもよく仕上がっています。購入して良かったです。現在レッスン2に入ったところです。

増田さん

ゼロレジスタンスリッピング、とてもいいですね。いままでも数々の成功プログラム買って

「この商品はあなたに必要か？ もしあなたが毎日……必要ない。これは必要ない。もしあなたがこれだったら必要ない」。要は、この商品はあなたに必要かというか、「この商品はこんな人には必要なくて、こんな人には必要だ」ということを言います。

「もし、あなたが仕事に十分成功して現状に満足して、これ以上の成長や成功・昇進・売上アップなどを望んでいないなら、このプログラムは必要ないかもしれません」。同じようことを言います。「ないかもしれません」「あるいは、このリストの中から一つ以上、いくつかの項目に該当するなら、あなたにはこのプログラムが今すぐ必要です」。

「もし、あなたがビジネスや仕事で成功するためには何をすべきか分かっているのに、実際にやろうとすると気が進まず、結局、何もせずに終わってしまったという経験があるのであれば、もし、あなたがいろいろな自己啓発にチャレンジして自分を変えよう、モチベーションを上げようとしてみたものの、一時的な変化はあるが、その変化がずっと続かなかったということがあるなら……。もし、これに当てはまるのであれば、あなたには必要です」「こんな人には必要です」。

「なぜ、このプログラムが他のものと違うか、五つの理由です。この商品は他とどう違うのか？」USPみたいなものです。これはこうやって作ってもいいですけれども、「プロセスに集中。失敗を受け入れ。仕事だけではない。CDだから楽で、一時的なモチベーションではない」と、他とは違うこの五つの理由が出ました。

しかし、このプログラムがあなたに必要かどうか、どうすれば分かるのでしょうか？

もしあなたが、毎日、一切フラストレーションがなく不安や心配を感じることはないと言うならこのプログラムは必要ないかもしれません…

もしあなたが、親子でも夫婦でも友達でも会社でも人間関係がすべて上手くいっていて問題が一切ないというならこのプログラムは必要ないかもしれません…

もしあなたが、仕事で十分に成功していて現状に満足していてこれ以上の成長や成功・昇進・売上アップなどを望んでいないならこのプログラムは必要ないかもしれません…

もしあなたが、人生のあらゆる分野で問題を抱えていない、これ以上、成長する必要がないと言うならこのプログラムは必要ないかもしれません…

しかし一方で、そのまま放っておいても解決しない復讐的な問題を僕らは抱えています。次のリストを熟読して下さい。そして、このうちどれか一つでも該当するものがあれば、僕はこのプログラムをあなたに強くお勧めします。

あるいは、このリストの中から一つ以上、いくつかの項目に該当するなら、あなたにはこのプログラムが今すぐ必要です。

- ▶ **もしあなたが**、ビジネスや仕事で成功するためには何をすべきかが分かっているのに、実際にやろうとすると、気が進まず、結局なにもせずに終わってしまったと言う事があるなら…
- ▶ **もしあなたが**、いろいろな自己啓発にチャレンジして自分を変えよう、モチベーションを上げようとしてみたものの、一時的な変化はあるがその変化がずっと続かなかったと言う事があるなら…
- ▶ **もしあなたが**、新しいアイデアを思いついたが、何故か素早く行動することができず、結局そのアイデアを放棄してしまっただけであるなら…
- ▶ **もしあなたが**、ありのままの自分に自信が持てず、人前に出たり、知らない人と話すときに緊張してしまうなら、そしてその緊張が相手にも伝わり、なかなかいい人間関係が築けないなら…
- ▶ **もしあなたが**、過去の失敗や間違いに悩まされたい気持ちを持っていて、もう過去を去った過去の事なのに何度も何度も思い出して嫌な気持ちを味わっているなら…

何故このプログラムが他のものと違うのか？ 5つの理由

ドクターモルツの12週間イゴールプログラムがあなたに必要なものか判断する前に、よく聞かれるので、このプログラムが他のものとどう違うのか5つの理由をお話ししたいと思います。

理由1) プロセスに集中している。

もしあなたが今まで自己啓発のプログラムなどを購入したことがあるなら、ほとんどのプログラムは結果やゴールに重点を置いていてことに気がつくことでしょう。

つまり、結果・ゴールばかりにフォーカスしているため、途中の具体的なプロセスを見逃してしまいます。なので、そのゴールにいたる途中で何をしていたか分からなくなったり、いつかはゴールに着くと信じているが具体的な行動は何もできないうような状況に陥ってしまいます。

どんなゴールもどんな目標もどんな地点も、それに至るまでのプロセスがあります。そして、このプロセスの中でどんな事をやるかが大切なのです。

そして、ゴールや結果に到達するかどうかは、100%あなたがコントロールできるわけではありません。仕事だったら同僚やお客さんの都合など、人間関係なら相手の意思など、あなたがコントロールできないことがからんできます。

しかし、プロセスは違います。目標やゴールに至るまでのプロセス、それをやるかやらないかは100%あなたがコントロールできるのです。

なので、このプログラムでは、成功して幸せになるためには、成功までのプロセスを大切にそれらに重点を置いています。つまり、毎週レッスンが終わった後に具体的に今週は何をやって何をやる。来週は何をやって何をやる。と言ったステップバイステップの方法論を伝えてくれる数少ないプログラムなのです。

理由2) 失敗を受け入れている

The Response

「さらに3ヵ月分のサクセスグループを無料でゲットできます」。ここにはボーナス（別商品お試し）。それで、その話をしています。ボーナス①、ボーナス②、ボーナス③、ボーナス④、ボーナス⑤と、略しますが、ボーナス⑤まであって、「これがあなたのパッケージです」。まとめで、「ここでは結局、何をゲットできるのか?」。商品の写真などです。

それで、この辺から価格のプレゼンに入っています。「人間にとって一番価値があるのは自分の心、自分の精神、自分の頭の中です」と、「車やパソコン、テレビどれ一つとっても、あなた自身の心、精神、考え方などに比べると本当にちっぽけなものです」。価格のプレゼンがやっと出てきました。

「もう、二度とストレスで悩んだり、将来の不安……力強い自信に満ちた新しい自分が新しい人生を作り上げます。そのガイドとなる12週間プログラムの価格は9980円の10回払いです。あなたがこの12週間プログラムで学ぶことは、12週間で終わるわけではありません。一生あなたの財産として、あなたの頭の中、心の中に残り続けます。一生使える知識、一生使えるスキルなのです。……」。保証です。「90日以内に実感が持てなければ、代金をお返しします」と、90日の返金保証です。

価格のプレゼンというのは何と比べるかとか、ここで何と比較するか。この場合は車とかテレビとか、そういう物と精神を比較しています。「今、あなたは……」。これはクロージングです。PS というような感じでできました。

今はこちらのレターを分析してこちらを作りましたが、現実にやる時はこちらからです。この骨格を作ってからやることになります。例えば、売れているセールスレターとか、うまくいっているセールスレターからこういう骨格を、ストーリーボードを引き出して、それでそれに沿って作るというのはとてもいい方法です。なぜなら、売れているテンプレートですから。

ヘッドライン	✚
オープニング	小川の過去の苦勞話 ドクターモルツに会う ある秘密を知って、不安、心配など消える
ストーリー	これを変えればすべて解決 ほとんどの人はコレを知らない セルフイメージは他人にこれらのよって作られている 変えることができます 人間の脳の強烈なパワー
スイッチ	

The Response

売れているテンプレートということは、押さえるところをきっちり押さえてあるということです。要は、抜けがないのです。例えば、この商品は他と違うのかというのは、ポイントとしては結構忘れてしまいがちではないですか。しかし、そういうのもちゃんと入っています。まとめ、商品の写真とかボーナスも入っているし、ベネフィットも入っています。

それで、こういうストーリーからベネフィットに、商品に入りました。この辺から微妙にスイッチしています。明確な経緯なんかはいつでもいいのですが、これを変えれば、すべて解決というスイッチを……？……します。そうすると、実際のストーリーはこの三つです。それでこういう感じです。「ほとんどの人はこれを知りません。これを変えれば、すべて解決です。セルフイメージは……？……です。変えることができます」。この後はなくてもいいです。変えることができます。それで「変える方法はこれです」ということです。ついでに、こちらのベネフィット、商品を紹介するのにいい感じなので、ここにあるだけです。

要はこういう感じで骨組みを先に作って、それに従って書けば、こういうところでストーリーに関して訳の分からないほうに行くとか、そういうことがないので非常に便利です。これはテンプレートとして使えます。例えば、このセールスレターを見てもらって、どういうふうにやっているかとかいうのを見てもらってもいいかもしれません。

スイッチ		
ベネフィット レッスン#1		
ベネフィット レッスン#6		
この商品はあなたに必要か？	こんな人には必要ない・・・	こんな人には必要だ・・・
この商品は他とどう違うのか？	他とは違う5つの理由	プロセスに集中 失敗を受け入れる 仕事だけじゃない CDだから楽 一時的なモチベーションじゃない
ボーナス		
この商品は他とどう違うのか？	他とは違う5つの理由	失敗を受け入れる 仕事だけじゃない CDだから楽 一時的なモチベーションじゃない
ボーナス (別商品お試し)		サクセスグループ3ヶ月無料お試し
ボーナス⑤		
まとめ	結局、何をゲットできるか？	商品の写真など・・・
価格のプレゼン	何と比較するか？	
保証	90日の返金保証	
クローズ		
PS		

The Response

アドレスは一応ここに書いておきます。これがストーリーボードというテクニックでした。
http://www.dr maltz.jp/zrl/new/ogawa_story.php というところで、このセールスページが見られます。ですから、これを見てもらうと言っていることがよく分かるのではないかなと思います。

とてもいいガイドラインになるので、ぜひ使ってみてください。そうすればセールスレターの構造とか骨組みがしっかりします。骨ができてから肉ですから、細かいテクニックはその上でここにいろいろと当てはめていけばいいわけです。まず構造です。構造がしっかりすれば、あとは本当に肉付けなので、この商品はあなたに必要か、この人には必要ない、この人には必要だ。では、これのリストを挙げようとか、そのような作り方もできますから、ぜひやってみてください。

ストーリーボードのビデオはここから見るができます。そして、アウトプットは最大のインプットになります。ぜひ、感じたことや思いついたこと、何でもOKですので、感想をコメントしてください。

<http://www.dankennedycopywriting.jp/blog/?p=65>



The screenshot shows the website for Dan Kennedy's Copywriting. The header includes a photo of Dan Kennedy, the text "Dan Kennedy's Copywriting", and "ダン・ケネディのコピーライティング 日本公式サイト". Below the header is a navigation bar with "HOME", "ダン・ケネディとは?", and "CONTACT". The main content area is titled "ストーリーボード" (Storyboard) and features a video player. The video player has a play button and a progress bar. Below the video player, there is text: "このビデオをじっくりと見てください。このビデオは、セールスレターを書く前にやっておくべき、簡単なプランの作成法を紹介しています。". To the right of the video player, there is a sidebar with "カテゴリ" (Categories) and "アーカイブ" (Archives). The categories listed are "コピーライティングビデオ (1)", "本分集 (2)", and "狂気のビデオ (1)". The archives listed are "2009年4月 (4)". There are also RSS feeds for "Entries (RSS)" and "Comments (RSS)".

↓ビデオ閲覧はこちらをクリック↓

<http://www.dankennedycopywriting.jp/blog/?p=65>