

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部古山 vs 上野

(対談書起こし)

対談者について

古山 <http://dreamstep.biz/blog/>

上野 ポテトサラダが好き

上野:えーっと。書き直しされたんですね?さっき。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:えーっと。ひとことで言ったら、どこ?

1 ページ

※著作権をお守りいただき有難うございます。このページの著作権は兵法家けんにあります。無断複写、無断転載は法律により固く禁じられております。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: 結のほうなんですけど。

上野: あ、結のほうやったんですね。

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: えーつとですね。そしたらですね・・・

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: えーと。最初、もう理念もやりましたよね？

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: まあ、核の部分。

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: で、クロージング入って、6日目の実質のクロージングもして

2 ページ

※著作権をお守りいただき有難うございます。このページの著作権は兵法家けんにあります。無断複写、無断転載は法律により固く禁じられております。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、5日目の価値観。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そして、4日目・・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ここもですね。まあ後1日目と2日目もあるんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ここも大事なんですよ4日目。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:これ4日目をですよ、まあ文章ダーってありますけど

3 ページ

※著作権をお守りいただき有難うございます。このページの著作権は兵法家けんにあります。無断複写、無断転載は法律により固く禁じられております。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:「ひとこと書け」って言われたらどうします?

URU-URU 倶楽部会員:あー。ひとこと…

上野:1行。

URU-URU 倶楽部会員:い、1行?

上野:4日目、1行で書けるんです。

URU-URU 倶楽部会員:4日目、1行…稼ぎたいですか?

上野:んー、まあハズレじゃないです。

URU-URU 倶楽部会員:どうして稼ぎたいんですか?あ、違うか…

上野:まあハズレじゃないですね。まあ関わってきますけど。

4 ページ

※著作権をお守りいただき有難うございます。このページの著作権は兵法家けんにあります。無断複写、無断転載は法律により固く禁じられております。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:んー。どうやっ..

上野:今日いままで頑張った分が繋がりますよ。7・6・5・4・3..ロイヤルストレートフラッシュみたい
に。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、こないだ、ちょっと前振りしてたでしょ?どんでん返しがあつて

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。

上野:今日全部揃いますから、カードが。あ、でも揃わないかもしれないですね。時間切れになっ
てですね(笑)

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:(笑)

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

5 ページ

※著作権をお守りいただき有難うございます。このページの著作権は兵法家けんにあります。
無断複写、無断転載は法律により固く禁じられております。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野: いやいや、ちょっと真剣にですね考えてもらって1行!

URU-URU 倶楽部会員: 1行? ……1行

上野: 4日目1行なんですね。

URU-URU 倶楽部会員: 1行?

上野: まあ1行、もしくは2行。短文。「1文」ですね「1文」

URU-URU 倶楽部会員: ……あ、あなたが…違うな…何だ? 言葉が出てこない…

上野: まあいいですよ。そしたらですね。

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: えっと今4日目書き直し分。えー、メールフォルダー見てるんですけど

URU-URU 倶楽部会員: はい。

6 ページ

※著作権をお守りいただき有難うございます。このページの著作権は兵法家けんにあります。無断複写、無断転載は法律により固く禁じられております。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:挨拶から始まりますよね。で、ネットビジネスがうさんくさいって話から入りますよね？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、疑ってくださいでしょ？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、サギ商材みたいなものありますって

URU-URU 倶楽部会員:はい。・・・はい。

上野:ええ。で、そういうのはすすめたくないでしょ？って。じゃ、どうやったらモノがいいか？って
なってきますよね？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、ここで覚悟と責任って言葉使われてますね？

7 ページ

※著作権をお守りいただき有難うございます。このページの著作権は兵法家けんにあります。
無断複写、無断転載は法律により固く禁じられております。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、結ばれてますよね?本題のDRMなんですって

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、もうここで終わってますよね?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:いま骨組み・・・この書いてそれだけでしょ?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:背骨だけにしたら

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ネットビジネスとは、うさんくさい意味ですよって

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、やるなら・・真っ当なほうがいいでしょ?って

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、DRMでしょ?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ってなってますよね?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:これ、古山さんが書いたんでしょ?

URU-URU 倶楽部会員:そうです。

上野:そしたら1行にしたらどうなります?

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:あー…ん?

上野:いま私分解して短くした

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:これをさらに一文にしたら…ひとことでって言われたら? ひとことふたこと

URU-URU 倶楽部会員:ひとことでって言われたら

上野:何て伝えたいですか? これ

URU-URU 倶楽部会員:えと…稼ぎたいなら…覚悟を持ってDRMを取り組め。っていう感じ、ですか?

上野:「ですか?」じゃなくて「です」なんです!

URU-URU 倶楽部会員:あ。です。はい。です。はい。そうです。はい(笑)

上野:ええ。ええ。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。オレが一応考えたのは、そういう、感じで・・・した。はい。これを書いた・・・

上野:(苦笑)

URU-URU 倶楽部会員:で、そういう思いで一応書きました。はい。

上野:ええ ええ ええ ですね。ええ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:な、何で出てこないんですか？すって・・・

URU-URU 倶楽部会員:(苦笑) はあ・・・言われるとアレって思っちゃうってところがあって(笑)

上野:ええ

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:だから今まで添削してて

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:私も大分わかってきたんですけど、まあ悪ステのマニュアルの書き方が私が下手くそだった
なあって思うんですけど、3日目が理念。1日目目的

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:2日目目的

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、4日目が問題提起からの本題ですよ？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、5日目がお金の価値観。6日目がクロージング

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:7日目が特典で後押し

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、あの1個1個分解して考えられている方が多くって

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、あの「売りたい商品と繋げられない」みたいな声多かったですよね。

URU-URU 倶楽部会員:あー、はいはいはいはい。

上野:ええ。「理念書いたときに、あのどうやってノウハウ出したらいいんですか?」とか。で、4日目問題提起。5日目でお金の価値観。

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。

上野:ええ。で、全部・・売りたい商品に絡めるんですよ。3日目も4日目も5日目も6日目も7日目も全て。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。

上野:その中でその伝えたいのを全部引ってくるめていって考え方にまずなるんですね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。はい。

上野:で、このいま言いましたよね? DRMを? まあ覚悟って言葉出てきましたけど・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ここに、アレがくるんですよ。販売ポイントが。

URU-URU 倶楽部会員:ここに販売ポイント・・あー

上野:何でしたっけ?

URU-URU 倶楽部会員:稼ぎたいならDRMを学べ! ですね。

上野:ええ

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ええ、その導入部分のパートがここなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。あー…うん。

上野:で、5日目はどうなるか?っていうと、この間やりましたよね?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:稼ぐことの価値観ですよ?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ええ。稼いだらこんなに良いよーって

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あ、オレも稼ぎたいってなるから

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:6日・・

URU-URU 倶楽部会員:はいはいはい。

上野:良い方法があるってなるんですよね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。あー

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:DRMやるっきゃないでしょ?ってなるんですよね6日目

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:7日目はもう買う買わないの判断なんで・・

16 ページ

※著作権をお守りいただき有難うございます。このページの著作権は兵法家けんにあります。無断複写、無断転載は法律により固く禁じられております。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、今言ったように4日目も販売ポイントであるところが・・・出てくるんですよね。DRM

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:やらなきゃいけない

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。

上野:だからわかりやすく言ったら、えー、6日目も同じですよ？DRMもっていくんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。

上野:4日目も6日目も同じなんです。

URU-URU 倶楽部会員:あー。そうなんですか！？やっぱりっていうか。あー

上野:同じなんです。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、同じ話をする中で

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:価値観5日目でサンドイッチしてるから、4・5

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:合体さすってどうか・・・もともとステップメールって合体出来るんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:5・6って1回で話せる内容なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あーー！！

上野:当然・・・

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: はい。あー、そっ…あ、そっ…なるほど…

上野: まあ一文に出来るでしょ? セールレターなんてほしい

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 大体ズラーって

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 縦長になって

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: ただ…今日たぶん始めて言うんですけど…

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 5日目のこの価値観のパートと

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:クロージングを結びくっつけたらダメなんですね。

URU-URU 倶楽部会員:・・・え?くっつけてはダメなんですか?

上野:ダメなんです..あー、あのよく、たまたまブログ巡りとかしてたら、アフィリエイトするときに、くっけたような(苦笑)文があるんですよ。ようは価値観と。まあお金の価値観。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:例えば、あの一、まあ投資投資って一般に書きますよね?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:「稼ぐなら投資が必要です」って

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ええ。で、「投資するならこの商材が良いです」って..

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。

上野:まあ普通にやっているとでしょ? 思うんですよね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。よく見ます

上野:これが実は、一番やったらダメなことなんですネ!

URU-URU 倶楽部会員:あれはダメなんですか!?

上野:一番ダメなんですよ、あれ..

URU-URU 倶楽部会員:ダメなんだ..あー、あー。

上野:言いましたけど

URU-URU 倶楽部会員:マニュアルに、あ、マニュアルにもちよつと..あれ?何かどこで..あれ?

オレどこで見たんだろ? お金と何かは一緒にしちゃダメって..

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:書いてたでしょ?

URU-URU 倶楽部会員:はい。マニュアルかなあ?

上野:ええ。私のたぶん書いたやつでしょ?他そういうこと言ってる人見たことないんで..

URU-URU 倶楽部会員:ない。ないです。ないです..

上野:ダメなんです。もうタブー中のタブーです...ただ普通に考えたら、もうスジが通って当たり前のように誰でも思うから

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあブログとかメルマガがたまたまアフィリエイトする方見て、ただ普通に繋がってるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:ダメなんですね..あー

上野:ダメなんです。ダメなんで、ステップメールあるいは講習販売のこの3回目、4日目5日目6日目ってわざわざ1回で言えるのに

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: わける・・・

上野: わざわざ切り離してるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員: あー！

上野: サンドイッチ・・・

URU-URU 倶楽部会員: はあー・・・

上野: だからもう1回言うと4日目で販売ポイント、DRMやるっきゃないでしょって・・・

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 5日目でDRMで、ま、稼ぐことの素晴らしさ、価値観を。で、6日目でまあ実質クロージング。
まあテスクロ用のクロージングですけど・・・

URU-URU 倶楽部会員: はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野: DRMしかないっしょ? って.. だから、どんどんどんどんレベルをこう上げていくわけですよ。

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: ええ。だから、もっとも売りたいければもう既にこの4日目の「DRMが良いでしょ?」で、この日で欲しがらせれば売るのが超簡単なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員: はい。あー、あーここでもう意識付けしなくちゃってことですね?

上野: そうです。そうです。ここでもうDRM欲しいねってさせれば売れるんですよ。あと5日目6日目なんですよ。あの一.. 余興みたいなもんなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員: あー....

上野: そして、言いますね。たぶん..

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 何で、くっつけたらダメなのか? って疑問があると思うんですよね。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。それは不思議ですね・・・まあ、マニュアルなんかのところはお金の価値観は・・・あー、詳しくは説明あんまりなかったん・・・

上野:まあ、ちょっとは書いてましたよね？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:簡単ですよ。

URU-URU 倶楽部会員:勘ぐられる・・・から・・・

上野:そうです。相手人間なんで

URU-URU 倶楽部会員:あ！売りつけられるって思うから

上野:NOT BELIEVE・・・そう、そうです。そうです。単純に防衛本能が働くんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:自己投資しないとイケないでしょ？って。だからこの商材でしょ？ってもうこの論旨じたい

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

が・・(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:売りつけでしょ?

URU-URU 倶楽部会員:そうですね。はい(笑)

上野:だから、絶対ダメなんですよ、くっつけたら

URU-URU 倶楽部会員:あー、別、あー、別パート、ほー・・

上野:もうダメですダメです。みんなやってますけど。

URU-URU 倶楽部会員:んー

上野:だから、この商材、あの商材投資するなら、投資するならこれが良いでしょ?って

URU-URU 倶楽部会員:はい。あの、あれですか? 考虑的には、クッションを置いて間をあけて、その自分の考え方に自分で納得させるみたいな感じ

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:そうですそうです。

URU-URU 倶楽部会員:ということで

上野:ええ。あくまでも

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:私が言ったからじゃなくて

URU-URU 倶楽部会員:自分で..

上野:あなたも..そう..

URU-URU 倶楽部会員:考えて..

上野:そうです。はい。

URU-URU 倶楽部会員:あー！はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ここ大きな差なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あー！あー、はい！はい！

上野:大きな大きな差

URU-URU 倶楽部会員:はい！あー、なるほど！

上野:ここを意識しないと

URU-URU 倶楽部会員:なるほど・・

上野:売れるんですよ。それでも

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あの、ここを切り離して考えられる人が売るのが上手なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あー。あーそれが、あれなのか・・あの、よー売りますよって人ですね？

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

(笑)

上野:そうです。

URU-URU 倶楽部会員:あのマニュアルに書いてあった・・・

上野:はい。もう我田引水って言葉がありますよね? 自分の田んぼに水を引くって・・・

URU-URU 倶楽部会員:はいはいはいはい。

上野:もう(笑)まさにそういう話から繋げると

URU-URU 倶楽部会員:あー。

上野:もうそういう風に普通にとられるんで。とられないにしても心理的に防衛本能があるんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。はいはい

上野:そういう状態でフィルター越しで聞かれるんですよ内容が。「ふ〜ん」って鼻で

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: あー、はい確かにそうですね。どっかあの買い物とか行っても

上野: ええ。

URU-URU 倶楽部会員: すすめられても何か「ふ〜ん」って(笑)なっちゃいますよね? 欲しくても・・

上野: そうですそうです。

URU-URU 倶楽部会員: なりますもんね?

上野: ええ。で、その購入者の立場から言ったら「ふ〜ん」っていちいち自分の心理状況まで確認しないんですよね。

URU-URU 倶楽部会員: はいはいはいはい。

上野: そのときは「ふ〜ん」なんですよ。で理屈で説明したら今言った話が、あるわけですね。

URU-URU 倶楽部会員: あー

上野: それが「ふ〜ん」になってるんで。で、「ふ〜ん」にさせちゃったら売れるものも?

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:売れない・・・です

上野:売れないんですよ。まあ売れないことない、売れる率が落ちるんですよね。

URU-URU 倶楽部会員:よっぽど購入意欲が持ってる人じゃないとっていうことになるんですよね。

上野:そうですそうです。まあもともとステップメールっていうのは最初のフロントのスクイーズページで購入意欲満々な人を集めてくれるからいいんですけど・・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そこそこ売ったってしょうがないでしょ？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ドカーンって鬼のように売らないと・・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:大事な部分なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:は～・・・

上野:だから本当は4・5・6って1回で言えるのに

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:わざわざ3回かけるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:なるほど・・・

上野:だから4・5・6って本来1つのパートなんですわね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。んー・・・

上野:で、まあどんでん返しと繋がってくるんですけど・・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:実は、あのエクセルシートにまとめてますか?この添削。

URU-URU 倶楽部会員:は、あの、いやー、違うアウトラインのプロセッサでまとめて・・

上野:ああ、あのアウトラインプロセッサですね。あれでベツと。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あの一、この間のどんでん返して言うのは、実は6日目のパート、上手だったんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あの一出だしは、4日目の頭にピッタリなんです。

URU-URU 倶楽部会員:6日・・ちょっと今見てみます。

上野:あと同じこと言うんですね結局。6日目が深くなるだけなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はあ、あー、はいはい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:あれー6日目考えて書いてますけど、あれをこの4日目に回すんです。フロント部分は。

URU-URU 倶楽部会員:あー…

上野:そうするとー

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:今度6日目がどうしないといけないんですか?そしたら。…あれ、結構大部書き直しましたよね?6日目?

URU-URU 倶楽部会員:はい(苦笑)6日目はそうとう…

上野:そうとう書き直しましたよね?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あのメールボックス見てちょっと探すので嫌気指したんですけど。

URU-URU 倶楽部会員:あっはっはっはっはっはっはっは…(笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ふふふふふ・・・(笑)何通あるんじゃないかって思って・・・(笑)

URU-URU 倶楽部会員:結構書きましたよね?

上野:ええ・・・良いんですよあのパート・・・でもそれが、どんでん返してのは、あれ「4日目に成り下がる」んです。

URU-URU 倶楽部会員:成り下がる?はい・・・あーでも、まあ何か・・・読むと、確かに似たような始まり方はしてる(笑)ってうか何か・・・

上野:ええ。いや何となくマニュアル見たり

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:私の話聞いているから一応何とか、必死に頑張っって組み立ててこうなってるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:分解したら、そうなったって・・・

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。確かにはい、そうですね。はい、そうです。

上野:で、言いたいことは、その6日目、なかなか良い出来だったんですけど、しょせん4日目なんですよ6日目は・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:と言うことはどういうことかって言ったら、6日目・・

URU-URU 倶楽部会員:もっとパワーアップ・・

上野:が4日目にまわってくるってことは

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:4日目と6日目どっちが欲しがらせないといけないんですか？

URU-URU 倶楽部会員:4日目・・あれ？

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:6日目のパートであの購入者..あの一見込み客に対する心理としては?4日目と5日目と6日目..どこで欲しがらせた方がいいですかね?欲しがらせる度合いは、どっちが高くしないといけないんですか?

URU-URU 倶楽部会員:6日目

上野:でしょ?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:と言うことは、あのレベルが高かった6日目を私が今4日目になる。成り下がるっていうことは

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:6日目をどうしないといけないんですか?

URU-URU 倶楽部会員:パワーアップさせなくちゃいけないんですね

上野:そうです(笑)そうですそうです(笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:ふふ(笑)はい。

上野:で、本来6日目で一応私がGOサイン出して、なかなか欲しがらせるパートできあがったわけ
ですよ?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:自信持っていますよ?

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:それが今私がどんでん返しで4日目ですよって言ったのは

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:本来それぐらいのレベルが4日目に本当はこないといけないんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。あーなるほど・・

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:で、5日目で..5日目どんなパートでしたっけ?お金の価値観。まあ、要は売りたいものの価値観。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:どんなパートでしたっけ?

URU-URU 倶楽部会員:目標を設定して

上野:はい。

URU-URU 倶楽部会員:あの一将来..将来まあ今後、稼ぐならば小さい額じゃなくてもっと大きい額で

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:あの一..何て言うんですか?会社勤めでこう一...あの一..

上野:まあそうですね。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:理屈はそうですね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ひとことで言ったら読者にどういう気持ちにさせてくださいってこの間、話しましたっけ?

URU-URU 倶楽部会員:はい。稼きたいって思わせる。

上野:そうですね・・・「稼きたい」じゃなくて「稼ぎてえ～」ですよ。

URU-URU 倶楽部会員:稼ぎてえ～。はい。

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:そうさせるって・・・

上野:ここを出来ないだとダメなんですよ。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。はいはいはいはい……

上野:まあ4・5・6は本来同じパートなんですね。

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:読んでDRMしかないっしょって。あ、そうだなーって。その間にサンドイッチで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあお金の価値観。まあ稼いだ方が良くよーって。まあ自己投資の話入れたり

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そしてさらにもうDRMしかないですよーって。で、こういうリンク飛ばすでしょ? テスクロで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:本当は1回で出来るパートなんですけど、あえて分解してる・・分解するんですよ。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はあー

上野:たくさん売るためには

URU-URU 倶楽部会員:なるほどー

上野:だから、まあ4日目と6日目のパートをもう1回古山さんが見比べて

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:6日目の導入あれ上手いですから。あれをちょっとこの4日目に移植? 何て言ったら良いんですかね? 移行

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ええ。そうすると自動的に6日目バージョンアップしないといけないっていうのがわかるでしょうから

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ええ。あれをこの4日目に回すと、6日目もうちょっとこうしないといけないっていうのが出てく
ると思うんで

URU-URU 倶楽部会員:はあーなるほど・・

上野:これが大どんでん返しの意味ですね。

URU-URU 倶楽部会員:だから保留って言ってたんですね?(笑)

上野:そうです。

URU-URU 倶楽部会員:ああー

上野:キレイに全部繋がるんです。で、まあ一応 URU-URU 倶楽部のマニュアルでは1日目と2日
目が最後になってますけど・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあ毎回毎回私ここが大事大事って言うんですけど全部大事なんですよね。ぶっちゃけ

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: はい。はい(笑)

上野: ただ、割合でいうと本当にあの「販売ポイントと理念」ここでもう8割。売る本質は販売ポイントと理念で8割決まります。

URU-URU 倶楽部会員: あ、3日目4日目って

上野: 販売ポイントって全編のすじになりますよね?

URU-URU 倶楽部会員: 前編・・・あー、はい。3日目・・・

上野: ええそうですね。3日目4日目、ええなります。

URU-URU 倶楽部会員: ええ。はい。

上野: 当然もう6日目7日目とかあのへんのもうクロージングとか普通のレベルっていう前提ですよ?

URU-URU 倶楽部会員: あーはいはい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ええ。本質はこの…理念。そして最後に回したやつですけど、実はみんなわかってるようで全くわかってないのが「目的」なんです。メルマガの目的…

URU-URU 倶楽部会員:はあー

上野:まあ最後になりますけどね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あの、よくありますよね? 画竜点睛って言うんですかね? 最後に龍の目ん玉を入れたら、こう龍が飛んでいくっていうなんか話が

URU-URU 倶楽部会員:あーそれはちょっと聞いたことがなかったですね…

上野:絵描きがなんかすごい龍描いて

URU-URU 倶楽部会員:はいはいはいはい

上野:ええ。すごいんだけど魂がないみたいな話

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:最後、目ん玉に魂込めていくと龍が本物になって飛んでいくっていうなんか古典、漢文かな？

URU-URU 倶楽部会員:あー、はい。なんか聞いたことあるかも

上野:この目ん玉になるようなのが1日・2日目

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:メルマガの目的・・まあ目的って言うありがちな言葉なんであれなんですけどね。

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:まあ微妙にどこが8割2割とかちょっと難しいんですけどね。とにかく全パートが全部繋がってますんで

URU-URU 倶楽部会員:あーじゃあ・・

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:そう考えると

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあ5日目、5日目6日目書きやすいと思うんですよね。まあ最初からこれ言ったらもっと書きやすかったんでしょうけど、それだとたぶん意図したこと伝わらないんって思うんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:わかった一つもぐらいにしかならないんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。

上野:そういう感じなんですよねー。いやたまたま別の悪口じゃないんですけど、セールスレター系の商品、商材多いですよね?お金になるから。

URU-URU 倶楽部会員:はい。はいはいはい。はい。

上野:まあさっきプレミアム通信で流しましたけど。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あのコピーライターの仕事っていうのは、1回で売る仕事なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:広告文書いたり

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:セールスレター縦長書いて

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあ当然1回って言ってもサイトには何回もアクセスするんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:1発勝負なんですよ。あのー、マンガで言ったら1コママンガ

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。はい。

上野:1回でもう全部伝えるんですよね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ええ。でもあのーこうブログ書いたりこうメルマガ書いたりステップメールとかは、何回か情報を発信して売るから

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:連載マンガなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:そう・・そうですね。はい。

上野:ええ。まあちょっとマンガのことよくわかんないですけどたぶん、1コママンガ描いてる人が連載マンガ描けて言われたら難しいと思うんですよね。

URU-URU 倶楽部会員:あーあーあー。はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:で、連載マンガ描いてる人もたぶん1コママンガ描けって描けないってことはお互いないんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:難しいってたぶん言うと思うんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:同じライティングなんですけどね1枚もののあのセールスコピー

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:基本こういう風にステップメール書くのと、もう根本実は違うんですよ。それをコピーライティングのテクニックでステップメールを書こうとするから

URU-URU 倶楽部会員:んー。

上野:実はそこそこ売れるけど・・・爆発的には売れないんですよ。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:んー。なるほど・・

上野:簡単なのはセールスレター分割しても一応形としてはステップメールになるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あーそうですね。理屈的にはっていうか

上野:そこそこ売れるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:でも、所詮そこそこなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あー。あー論旨があれなのか・・

上野:まあ論旨はあの計算ずくの論旨なので(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい(笑)

上野:ええ。悪くないんですけど(笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:あー・・・

上野:忘れるんですよ人間。今日聞いたこと明日

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:明日っていうか、もうたぶん今、私一生懸命古山さんに喋ってますけど

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:90分経ったら忘れてませんか?

URU-URU 倶楽部会員:そ、そ、それは否めないですよね(笑)

上野:否めないって言われたら私喋る気ないですよ(笑)

URU-URU 倶楽部会員:いや、あの一思い出そうとするんですけどあれ?って。いや、メモとかはしてんすけど

上野:ええ ええ ええ

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: やっぱ完璧には覚えてられない・・・っていう

上野: でしょ?

URU-URU 倶楽部会員: はい。覚えてたくてもってのが・・・

上野: ただちょっといまわかりやすく言うと、書いてる本人がそうなんですよ?

URU-URU 倶楽部会員: はい。はい。はいはい。

上野: ってことは読んでる人に伝わってるんですか?(笑)

URU-URU 倶楽部会員: はい。はい。はいはい。

上野: 伝わってるわけが?

URU-URU 倶楽部会員: ないですよ?

上野: ないんです。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あの一自分らのこの仕事してる方たち、に各店長たち、喋る人間、ま、インストラクターって言うんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。

上野:すごいですよ。全10日分1週間分2週間分のトーク、全部頭に入ってるんですよ?

URU-URU 倶楽部会員:あー、はい・・・

上野:私もちょっと最近ちょっとじじいになったから微妙に・・・

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:10年くらい前だったら10割覚えてますって言い切れましたけど

URU-URU 倶楽部会員:あー。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:今ならちょっと8割かな?本当一語一句..覚えて

URU-URU 倶楽部会員:あー。

上野:10年前なら言えましたね

URU-URU 倶楽部会員:はあー..

上野:1日分じゃないんですよ?1..

URU-URU 倶楽部会員:はい。全、全部って

上野:喋った内容すべて

URU-URU 倶楽部会員:はい。うわーすげえ..

上野:事細かにすべて

URU-URU 倶楽部会員:あー、すげえな..

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野: まあ業界の人間だったらそうですね。

URU-URU 倶楽部会員: そっかあ・・・

上野: まあちょっと次元が違う職業だと思います。

URU-URU 倶楽部会員: あー。すごいですよねえ・・・あー・・・一語一句まではすごいですよねえ(苦笑)あー流れ・・・

上野: 本当そうなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員: あー流れだけじゃなくて・・・

上野: あのーよくほら写経って流行ったでしょ？

URU-URU 倶楽部会員: はいはいはい。

上野: 私見てないんですけど、あのー菅野さんの1億円ライティングがそんな内容だったんじゃないかと思うんですけど・・・

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:セールスレターを書いて、こう覚えるように書きましょって。まあ1つ良い、勉強の仕方のですよね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい・・・

上野:勉強でもほら英語でもそうじゃないですか。教科書暗記しましょって・・・

URU-URU 倶楽部会員:あーはい。

上野:当然ですよ？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ええ。で、うちの業界もそうですよ。トークを覚えましょって。で、うちの場合はトークは1日で終わらないで(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:訪問販売だったら正味2時間くらいのこう言葉を覚えればいいんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はいはいはいはい。

上野:私もいろいろやりましたけど教材とか・・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:その他、電話売りとか・・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:でもうちの業界は2ヶ月分覚えなといけないんですよね・・・

URU-URU 倶楽部会員:に、2ヶ月・・・おー、すげえな・・・あーそっか。あー言っていましたもんね2ヶ月・・・

上野:2ヶ月1パターン、1周期なんで・・・

URU-URU 倶楽部会員:あー1周期なんですもんね、あーそっかそっか。あー。あーそっか・・・

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

んーなるほど。

上野:ええ。だから今あのーキッチリ頑張ってもらったら、また添削される方や URU-URU 倶楽部とかで、やってる方はもう突っ込んで話してるんで…

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あのー書ける内容がやっぱり…変わってきますよね?

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:そして馴れてくると例えばメルマガ書きながら、メルマガってリアルタイムですけど、今日書きながら、明日・明後日もうこう書いてこう書くって書いたときに出来るんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あーなるほど…

上野:ええ。だから、まあ悪ステ通信ちょっとスパム化して毎日流してますけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:あれ毎日流せるの当たり前なんですよ。だって今言ったように

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:今日書いた瞬間に

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:明日・明後日の内容が？

URU-URU 倶楽部会員:あーもうわかってるっていうか頭の中に出来てる

上野:それがあって

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:切れるわけがないんですよ。ふっふ(笑)

URU-URU 倶楽部会員:ずっと永遠なんですか？

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:永遠です。だってあれストーリー性があるって繋がってるんですけどね

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあ中にはズーッとコレクションみたいにしていただいて有り難い方もいらっしゃるんで(笑)

あれ分析するとすごいですけどね(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい。いやオレも全部とってありますよ?(笑)ちゃんとフォルダー分けして

あって(笑)

上野:ええ。ただ今使う部分と前もちらっと言いましたけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:先々って使う用途もちよっと含んでるんで(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあ大体三日、3つパターンを一括りぐらいに分解していくと。で、悪ステのマニュアル読ん

でる方は何となくわかると思うんですね。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:ええ。そしてもう最近悪ステこなす方はメルマガの方見てればわかると思うんですけど、価値観話したなあーってわかるでしょ?(笑)

URU-URU 倶楽部会員:あーはいはいはいはい。

上野:と言うことは、その方たち明日か明後日売る日なんですよ(笑)

URU-URU 倶楽部会員:あーはいはいはい(笑)

上野:で、それが売れるんですよ最も

URU-URU 倶楽部会員:あー。

上野:だからその価値観話してクロージングかけたらさっき話したように?あー。同じ日に価値観とクロージングかけると?

URU-URU 倶楽部会員:あー。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ダメなんですよ

URU-URU 倶楽部会員:あーダメなんですよ。

上野:いや売れますよ?そこそこ..

URU-URU 倶楽部会員:はいはいはい

上野:タブー中のタブーですね。だから悪ステユーザーさんは絶対それやらないように

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ただ私が書いたの見たらわかりますけど。あの一、自己投資のため買ったらっていうクロージング文句は使いますよ当然。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そうすると、ちょっと浅い理解の方は矛盾してるんじゃないの?ってなりますけど、古山さん

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

はさっき言われましたらもうわかりますよね？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:その言葉を言ったときには、その対象者が既に

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:どういう状態のときですか？それが通用するのは

URU-URU 倶楽部会員:欲しがってる状態・・・

上野:欲しがってるのと・・・その、そうですね。あのー我田引水的にじゃなくて、自分でそれを理解

URU-URU 倶楽部会員:あー、納得してって・・・

上野:そうなんですよ、そうなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あーはい、なるほど。だからルーツルーツって言うんですもんね(笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:(笑)

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:あれ、話のネタなんですね

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:あ、ヘキサゴン買いましたよ、さっき。

URU-URU 倶楽部会員:あー本当ですか？

上野:ええ ええ

URU-URU 倶楽部会員:はあー……あー、そうか怖えな(笑)怖えな、怖えのと、やーでも何か良かったっていう部分がすごくありますよ。今回の話とかで。毎回そうなんですけど……あー

上野:だから本当に7日パターン理解して書けば、7日で十分ですね基本中の基本なんで

URU-URU 倶楽部会員:あー

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:7日でこれなんで、ま今後取り組んでもらいますけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あのーちょっとわけわかんないあの21日販売パターン？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:何かわけわかんない教育ポイントが前半に出てきますよね？

URU-URU 倶楽部会員:いろんなものが出ますよね？

上野:ええ。あれもキレイに繋がるんですよ？同じように

URU-URU 倶楽部会員:はあー

上野:もう買わない理由はないですあれ。本当に構築したら。前から言ってますけどあれ聞いて買わない人、頭おかしいです。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: あーもう、ただ適当に読み流してるだけっていう人

上野: そうです。

URU-URU 倶楽部会員: ね？

上野: だから、読み流せないようにもってくのが21日パターン

URU-URU 倶楽部会員: はい。はい。で、探りの人みたいな感じになっちゃうんですかね？

上野: ええ。

URU-URU 倶楽部会員: はあー

上野: 次元が違うんで・・・

URU-URU 倶楽部会員: 確かに何か話が

上野: どんなにやっぱり凄腕のコピーライターでも

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:やっぱりセールレターって1回で売らないといけないんですよね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:1回が勝負。まあ何度もアクセスするんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:2回目のアクセスでアクション変えさせられないでしょ?セールスレター変えられないんで

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。

上野:でもメルマガ、もしくはブログアフィリエイト・ステップメールっていうのは1回1回、情報が変わられるんで

URU-URU 倶楽部会員:んー。はい。あー

上野:もう・・・根本が違うんですよね。売るための、作りが

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:んー・・・奥深え(笑)はあー・・・(笑)なるほど・・・

上野:だから、販売ポイントですよ。ここで、まあやっとかさ・・・まあ繋がるってところですね。

URU-URU 倶楽部会員:んー

上野:で販売ポイントは、まあ今日ちょっとあれ、例の5,800円のファイル・・・

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。

上野:流したでしょ？

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。聞きました。

上野:あそこでもちょっと入れてましたけど

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。

上野:販売ポイントっていうのは大事なものは

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あ、見込み客に伝えるのも大事なんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:それよりも大事なのは

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:自分が理解することなんですよ

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ほとんどの人わかってないんですよ。自分で売ってながら

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:販売ポイントが

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:これ一直すだけで全然変わるんですよね

URU-URU 倶楽部会員:はあー

上野:だから、あの一販売ポイント決めてますよね? DRMって

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:パソコンの壁紙に書いておくべきですよね

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。はい。

上野:ええ。あるいはあの悪ステのステップメールだったら、販売ポイント今書く欄のやつ配布して
るんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:あそこシート見ながら、書くかですよ。はずれないように。で、意識してるうちはまだまだなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:意識して..あー

上野:販売、もう意識しなくなって

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あのーキーボード打てば、もうその販売ポイントの化身になるわけですよ。DRMが大切でしょ?っていう販売ポイントの化身に。だからどんな文書いても、DRMが大事っていうのが伝わる文になるってことです。

URU-URU 倶楽部会員:あーなるほど..

上野:そこ目指さないとダメなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。あー

上野:ま、最後の仕上げが1日目と2日目。ま、いろいろ添削やっているとわかるんですけど。1日目

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

と2日目、目的って私が言うもんですから

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まー、みんな軽視してますよね

URU-URU 倶楽部会員:たぶんオレもそんな感じでたぶん

上野:(笑)

URU-URU 倶楽部会員:なってますね(笑)

上野:「2回もするんですか?」って「コンテンツどうするんですか?」って言われますけど・・・んーやれやれって感じなんですけどね。まあ、そこはまた。あの一、どっちみち添削が入るんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:最後に待ってるんですけどね(笑)そこが

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ま、意図があって最後なんですけど

URU-URU 倶楽部会員:あー…

上野:じゃ、ちょっと復習しましょうかね。4日目、何を伝えるパートでしたっけ？

URU-URU 倶楽部会員:販売ポイントです。

上野:ま、販売ポイント…うん、まあそうですね。じゃ、5日目は？

URU-URU 倶楽部会員:お金の価値観。価値観、自分の

上野:売りたいモノの背景の価値観ですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:6日目は？

URU-URU 倶楽部会員:実質クロージングで、あの…販売ポイントではさむ

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ま、販売ポイントを確定させるわけですよね。100%理解、だから買わないといけないって風になるわけです。

URU-URU 倶楽部会員:あーはい。あー

上野:だから、もっとちょっと突っ込んだこと言うと、売ってるんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:売るためにトーク・トークっていうかあのーレター。あのー文字組み立てるわけですよね文章。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:売ってるんだけど、向こうが買ってるんですよ

URU-URU 倶楽部会員:向こうーあー

上野:読者が買ってるんですよ、自分で!

75 ページ

※著作権をお守りいただき有難うございます。このページの著作権は兵法家けんにあります。無断複写、無断転載は法律により固く禁じられております。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: はい。はい(笑)あーそうですね。あー、な、納得するところ…ですよね?

上野: ええ。

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 自分の意志で。

URU-URU 倶楽部会員: はい。あー。うん…

上野: だから、これも結構質問するのが、まあコピーライター系の商材のせいなんでしょうけどね

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 断り文句をつぶせてあるでしょ?

URU-URU 倶楽部会員: はいはいはいはい。はいはい。

上野: あれ悪ステないんですよ(笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: ないですよ? そうですよ? (笑)

上野: ない...

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: ないでしょ?

URU-URU 倶楽部会員: ないですね。はい。けんさんは...ない...言ったことないですもんね? それ?

上野: ないですないです。

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 断り文句つぶすことこそ、さっき言ったコピーライターの弊害で

URU-URU 倶楽部会員: はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:さっきと一緒にですよ、我田引水・・・売りたいが為に？

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:言ってるのがありありでしょ？あんなん？

URU-URU 倶楽部会員:あー！なるほど・・・

上野:まあコピーライターのテクニック、セールスレターのテクニック・・・それ、どうたらこうたら言うんですけど・・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:それ笑っちゃいますよね

URU-URU 倶楽部会員:あー・・・うん・・・なるほどー

上野:「買わせる」じゃないんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:そうっすよね？

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野: 買う・・買う・・あー買わせるっていうか、売るんじゃないんですよね。私も売るって表現使いますけども

URU-URU 倶楽部会員: はいはいはい。

上野: 向こうが買うんです。見込み客が

URU-URU 倶楽部会員: はい。自分必要だって思ってるんですもんね？

上野: そうですそうです。だから、あのコピーライター系、学ぶ人はちょっとかわいそうなんですよね

URU-URU 倶楽部会員: あー

上野: あのセールスライター書くのが商売なら良いんでしょうけど

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 結局アフィリエイトがコピーライトテクニック学んで(笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あの一大先生たちにいろいろ言われて買って、高額なやつですよね？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあどこって言いませんけど買ってますよね？

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:これであのブログアフィリエイトとかステップメールでそんなテクニック使ったら自分の首絞めてることに気付いてないんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あー、ほおー

上野:断り文句つぶしたりとかですね

URU-URU 倶楽部会員:んー…

上野:あの逃げ道をなくすとか営業でもあるんですけどね。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあ実際テクニク的なことなんですけどね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そんなの後回しなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:ん・・・

上野:で、どこで使うかは、ま、マニュアルにまあ、あえて触れてなかったんですけど。あの一、いつも7日パターン、7日で終わってる方に私いつも言うのが

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:古山さんにたぶん言ってますよね?あの一、7日で終わらずに?

URU-URU 倶楽部会員:あの一、声とかをあげて

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:そうですそうです。あれで形上終わってるんですけど、そこから始まるんですよ

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:7日目で売れた倍の数が、倍の数っていうか同数が、あの一売れるんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そのときにQ&Aを使って、そこで断り文句

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:を、つぶすんじゃないんですよ。つぶすって言い方自体がもう高飛車になってるんですけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:「解消」してあげるんですよ。読者からのリアルな声で

URU-URU 倶楽部会員:こ、こういう人達もいるんだから、あなたもきっと同じなんだから、買わない理由はないでしょ?っていうことなんですよ?

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:「買わない理由がないでしょ」それも高飛ですよ

URU-URU 倶楽部会員: ああー(笑) そうだ そうだ

上野: その考えなくさないとダメですよ。

URU-URU 倶楽部会員: あー

上野: うん。頑張ってもコピーライターぐらいにしかなれないですよ。

URU-URU 倶楽部会員: (笑) あーはい。

上野: ダメなんですよ。そんなんステップメールに入れては

URU-URU 倶楽部会員: あー

上野: 何か裏で泣いてませんか? コオロギですか?

URU-URU 倶楽部会員: え? 何か聞こえます?

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:何かコオロギっぽい音、聞こえますけど

URU-URU 倶楽部会員:カエルですね(笑)

上野:か、カエルですか?(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい(笑)目の前、田んぼなんですよ

上野:生カエルですか?わー、いいっすねえ

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:あの一、牛カエル1回食ってみたいですよー。カエル・・・

URU-URU 倶楽部会員:食ったことないんですか?

上野:あんま置いてないんですよ。九州

URU-URU 倶楽部会員:あーそうなんですか?いやこっちも

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ササミみたいな味するんでしょ?

URU-URU 倶楽部会員:そうですそうです。オレも数えるくらいしかないですけど

上野:あー、でかいやつですよ。牛カエル?

URU-URU 倶楽部会員:はい。とんでもなくでかいやつです(笑)気持ち悪いやつです(笑)

上野:あの一鳴き声も何か五月蠅いやつですよ?

URU-URU 倶楽部会員:はい。そうです。

上野:食ってみたいんですけど、なんか置いてないんですよ

URU-URU 倶楽部会員:あー、(けんさん・・・そういうやつ好きなんだ?)はいオレも始めて食ったときは美味かったっすよ。はい。

上野:あ、そうですか

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: はい・・・鶏の、鶏もささみよりは若干もうちょっと油っぽいついていうか・・・

上野: ああーじゃ、そうだ

URU-URU 倶楽部会員: はい。その味

上野: あと、もういっちょ食いたいが、クマの手、食いたいんすよね

URU-URU 倶楽部会員: あー、クマの手はないなあ・・・

上野: あれはちょっと中国行かないと食べないんですかね？

URU-URU 倶楽部会員: あれどっか、あれ？クマの手ってどっか・・・

上野: 日本でも食べます？

URU-URU 倶楽部会員: 日本であったんじゃないでしょうか？クマの手はどっか・・・

上野: 福島もクマ出るんじゃないんすか？

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:福島、出ますよ? 確か

上野:クマ鍋とかどうせあるでしょ? 地元で?

URU-URU 倶楽部会員:クマはオレは食べたことなかったですね。イノシシとかはありますけど

上野:あー猪鍋は鹿児島も有名ですよ。あっちこっちありますよねイノシシ

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:イノシシ

URU-URU 倶楽部会員:昔働いてた・・・オレ大工やってたんですけど

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:そこで、その社長が

上野:ええ。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:イノシシとか好きで

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:あの一作業場っていうか、あの一道具置き場とかに

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:あの一冷凍庫とか?

上野:ええ ええ ええ

URU-URU 倶楽部会員:置いてあって(笑)そこに普通にありましたよイノシシとか(笑)

上野:(笑)あの・・肉がどーんどーんってイノシシとかってわかる状態ですか?

URU-URU 倶楽部会員:あのイノシシか何かわかんないんですけど(笑)

上野:ええ ええ ええ。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:何か血のかたまりのものが(笑)

上野:(笑)

URU-URU 倶楽部会員:バーンとあって、うわーって言って(笑)

上野:(笑)

URU-URU 倶楽部会員:なんじゃこりゃーって、すんげえ騒いでた(笑)

上野:(笑)

URU-URU 倶楽部会員:それで、ほっとくと忘れちゃうんですよ社長。そして腐ってくるんすよ(笑)

上野:うわー(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ええ。まあイノシシはいいですけどね。それから4日目・・・まあそのポイントで

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:書き直してというか、まあちょっと構成し直しですよ。もうパートはあるんで

URU-URU 倶楽部会員:構成し直し・・

上野:ええ。6日目がここにスライドしてくるって感じですよ。5日目はもうあれでいいんで

URU-URU 倶楽部会員:6日目を4日目にスライドする・・

上野:ええ。1回ちょっと4日目6日目、パズルみたいにちょっとまた、組み合わせ直してもいいかもですよ。で、6日目の基準、までもう4日にもってこないといけないんですよ。まあ実質上、ここで本題の話に入るんですけど、まあ本題の話入った瞬間にもう勝負が、決まってるんですよ。「あーDRMかあ、やっぱ」って、もうさせないといけないんですよ、ここで。んで、まあまだ誰も言ってませんが、おっばいのバストアップ系なら、もうこの日で「あーやっぱ大きくしとかなないとダメねえ」にしないとダメなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あー・・難しそうですね?そのバストアップとかなんて想像がつかないんですよ(苦笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:バスタアップ入れたのはちょっともう1つ売するための大事な考え方がいるんで

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:入ってるんですけどね。たぶんバスタアップまた合格者出るの大変だと思うんですけど

URU-URU 倶楽部会員:あー…全然…想像したこともない…

上野:ええ。まあバスタアップはまた置いといていいんで(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい(笑)

上野:まずこれですこれ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。あースライドさせる…

上野:いいですか?は、販売ポイントですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あー…組…あー。4日目の内容と、入れ替える…あー

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:入れ替えたら、おっちゃけますよ6日目の質が(苦笑)

URU-URU 倶楽部会員:ですよね?

上野:ええ。あのー、だから、えーっと、わかりやすく言ったら、えー見込み客の購買意欲がグラフになったとしたら

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:4日目より5日目のほうがピコーンって上がるわけですよ

URU-URU 倶楽部会員:はいはいはい。

上野:その見込み客の購買意欲が

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:欲しい・・・で、6日目がピコーン

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ピコーンもあの一欽ちゃんの仮装大賞みたいにピコピコピコピコーってあの、ダラダラーって上がっていくイメージですよ

URU-URU 倶楽部会員:あー、はい。

上野:6日目は実質。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そして7日目はその持続しないといけないんですよ。冷ましたらいけないんで

URU-URU 倶楽部会員:持続・・・あー

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:んー

上野:だから、あの一セールスレターのリンクを貼ったらダメなんですよ。6日目に

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: はいはいはいはい。

上野: ええ。正体見せたら、もう一気にクロージング。クローズしないとイケないんですよ。

URU-URU 倶楽部会員: はいはいはいはいはい。

上野: ええ。欲しいと思わせた瞬間に、もう決断させないとイケないんですよ。だから、緊急性なんです。

URU-URU 倶楽部会員: あー

上野: まあ場合によったら、モノによったら、もう7日目なくても6日目で全部、やっちゃうっていう方法もありますよね。

URU-URU 倶楽部会員: ああーはい。

上野: 特典を仕込んで6日で決着。

URU-URU 倶楽部会員: あー

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:だから、レターに飛ばしたら、もうその日に決断してもらって最善の努力を尽くすこと。

URU-URU 倶楽部会員:あー、はい。

上野:考えようって思われたらダメなんです。そうするとまた、考え直してもらうのに、かなりの労力がいるんで。

URU-URU 倶楽部会員:あー。その前までにもう全部考えを終わらせとかないとダメ

上野:そうですそうです。だから、実質はもう6日目で買うって決めさせとくわけですよ。だから焦らすような形で明日の8時のオファーをお待ちください。

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。はい。

上野:あの一、まあ今まで URU-URU 倶楽部とプレミア会員さん募集したとき、例のごとく10時にオファー予告してたでしょ?

URU-URU 倶楽部会員:はい(笑)はい。あー

上野:再募集のときは適当にあの一PSのところでやってた(笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:あはは(笑)はい。

上野:あれ本文で書いちゃうとちょっと何か煽りちっくになるんで(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい(笑)

上野:ま、次もしオファーをまたかけるときはちょっと大々的に数をちょっと募集するときになりますよね。私がああ URU-URU とかまたプレミアム

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。

上野:本文で書いてるときは

URU-URU 倶楽部会員:あー、はいはい。んー

上野:まあでもこれでほぼ骨組み出来ますよね？

URU-URU 倶楽部会員:んー

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野: まあ問題はそこないだ頑張って書いていただいた6日目

URU-URU 倶楽部会員: じゃい。

上野: 合格したあのレベルを1.8倍ぐらいのイメージですよ。イメージ的に

URU-URU 倶楽部会員: 1.8倍! ? はい。

上野: あれでもたぶん苦労されたと思いますけど

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: それが4日目に回ってくるわけですから

URU-URU 倶楽部会員: はい。この一。あの一、もう要はこのプレゼントの前の部分をもう丸つきり4日目に移しちゃって

上野: そうですそうです。

URU-URU 倶楽部会員: はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:イメージ的にそうです。

URU-URU 倶楽部会員:はい。で、さらにあのその前までの文面をもっとパワーアップしたやつを書け

上野:そうです。

URU-URU 倶楽部会員:っていうことですよ。

上野:イメージそうです。その通り

URU-URU 倶楽部会員:んー…なるほど…あーでも

上野:だから

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあ繰り返して言いますけど4日目で決まるんですよ。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい。

上野:本当に。大丈夫なんですよ。まあうまくいけば、ま、つかみの部分になるんですけどね。お笑い、よく前座で

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:前説とかで

URU-URU 倶楽部会員:あー。はいはい。

上野:ええ。これで盛り上げないと、トリが入ってきたときに盛り上がりませんよね。スタジオとかでも

URU-URU 倶楽部会員:これ、あー 1.8 倍かあ…ま、この…あー。丸つきり写しちゃって、いいんですよね?この流れっていうかこの…

上野:いいですよ。もうこっちもDRM大事でしよって流れなんで。

URU-URU 倶楽部会員:はい。あー、じゃあ新しく考えなくちゃだな

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ただ

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:1コだけ気をつけてもらいたいのは

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:6日目っていうのは、5日目読んでもらったって前提でたぶん書いてるはずなんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そこの流れが若干意識しないとちょっとおかしくなる、かもですね。

URU-URU 倶楽部会員:あ一文面ですね?はい。

上野:ええ。流れが反対にこうするわけですから。だから

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:この、今回いま4日目やってますけど、4・5・6セットで考えてください。ずっと

URU-URU 倶楽部会員:4・5・あー、4・5・6セットで

上野:ええ。もう離れてますけど1個もんって考えたら書きやすいですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。なににないで、で4日目でなににないでっていうのがあって、5日目でその価値観を説明して、6日目でだからこうなんでしょっていうことなんですよ？

上野:ええ。だからDRMやらなきゃいけないっていう販売ポイントの結びと

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で5日目で、まあもちろんそのDRMするとうなるから良いですよ。みたいな話ですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:DRMやりてえってなって、6日目でもうDRMっていう頭ん中になってるんですよ。このステップメールはDRMだ。って

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:DRMのことが学べるって。今日は何が書いているんだろう?って

URU-URU 倶楽部会員:はいはいはい。あー

上野:あ、古山さんからメール来てる。削除だーって言って。

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:じゃなくって

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:こう開くわけですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はいはいはい。んーなるほど..

上野:で、やろうと思ったときに関連リンクがあるわけですよ。何だろ?何かプレゼントくれるって

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

何だろ?って..

URU-URU 倶楽部会員:んー

上野:見て一ってなって最大クリック数さえとれれば自動的に、ま平均でその30%が翌日

URU-URU 倶楽部会員:んー

上野:崖からおっちゃけるわけですね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ま、こう言うとちょっといけないんですけど(笑)

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:ま、イメージ的に

URU-URU 倶楽部会員:はい。はいイメージ的に。はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:自分から進んで崖から飛び降りるんですよ。飛び降りるって言うか

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:自分からあの一

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ドアを開くんです。

URU-URU 倶楽部会員:はい。なるほど・・

上野:それで考え直して4・5・6は揃いますよね?キレイに。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、そうなったときに、あえてちょっと編集後記にあんま触れませんでしたけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:その流れわかって編集後記見たら

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:たぶん書いてるのを読み直して恥ずかしくなると思いますよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい(笑)

上野:(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あえて言いませんけど。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:どう修正すべきか、もう自分でわかると思います。

URU-URU 倶楽部会員:んー

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:編集後記つてもともと伝えたりない部分を伝えるパートですよね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:もしくは本文に関係ないこと。話の流れからずれるんだけど、大事なことを伝えたいっていうパート。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、まあいろんな方が名講演っていうのが録画されていたりして

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:その名講演っていうのも脱線するらしいですよ。本筋から

URU-URU 倶楽部会員:はあー

上野:講演のテーマから

URU-URU 倶楽部会員:あー

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:本当は良くないんだけど、名講演って言われたときはその脱線したときが、いろんな学者さんとか名演説家とか、なってるみたいですよ。実は

URU-URU 倶楽部会員:あー、そうなんですか?へ〜。あーなるほど・・・

上野:まあそれに当たるのが編集後記じゃないかなあって思うんですけどね。

URU-URU 倶楽部会員:ふ〜ん・・・

上野:あ、本来は一応マニュアルに一応書いてありますけども、ここは何書くパートだったかなあ?じゃなくて自然と出てくるのが編集後記なんですよ。本来は。ただ、なかなかそういう訓練した方じゃないと書けないんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:一応マニュアル、編集後記の秘密で書いてて。

URU-URU 倶楽部会員:ほうほうほう、はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ま、21日パターン用も書いてるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あー

上野:古山さんはまだ持ってませんよね？

URU-URU 倶楽部会員:はい。もらってないです。

上野:あの一、ええ。こないだのたぶん780円まだもらってないんで

URU-URU 倶楽部会員:あっはっはっは(笑)覚えてた(笑)

上野:あれが入金されないとちょっとエクセル21日シートは出せないんですね。

URU-URU 倶楽部会員:いやいやあの・・・とりあえず7日分まとめてからって言ってたじゃないですか(笑)

上野:(笑)これ終わったら出しますよ。次あの一21日の、マインドセットのパート

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:書いてもらわないといけないんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そこまで書かないとちょっとブランディング出来ないですね。

URU-URU 倶楽部会員:んー。はい。

上野:そんな感じですね。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:だから、まあ悪ステ、この私のノウハウ、マニュアルっていうのは、無名の人が

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:実績がない人が売るためのノウハウなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野: たまたまこないだ、どっかのステップメールもらったんですよね。特典で

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: あのー、有料会員クラブの申し込みの特典だったんで。お試し入会だったんで、もう辞めたんですけど

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: そしたら、あのーステップメールが載ってたわけですよ。参考にしてくださいってあるから。

URU-URU 倶楽部会員: あーはい。

上野: まー当然、上手ですよ。

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: ええ。ただ、私から言わしたら・・・もし、あなたがその情報起業家の名前であれば

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:これ文章ならないでしょ?って内容なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:あーもう、あれですか?

上野:ええ。だから

URU-URU 倶楽部会員:すでにブランディング・・・実績

上野:実績で売ってるわけですよ(笑)

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。

上野:もうそりゃ欲しいでしょ?素人見たら。

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。

上野:それはあの、よく言われてきていて、そういう人がいるでしょ?あなただから出来るんです

よーっていうアフィリエイトが

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: はいはい。

上野: そうじゃないって言い方するんですけど。

URU-URU 倶楽部会員: はいはい。

上野: これは逆にあの一、かわいそうですね。あなただから出来るって否定しますが、実際そうなんです。あなただから出来る「面」もあるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員: もうすでにあれがあるからですよ？

上野: そうです。ブランディング。そこになるまでに苦労してる面はあるから、まあ一応そういう文を打ち消すように使うんですけど

URU-URU 倶楽部会員: はいはい。

上野: 実際あなただから出来るんですよ。だから逆に言うと私だから書けるってのもあるんですけど。ただ、悪ステの21日パターンすれば

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:無名の人が出来るんですよ。売れるように

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:そのためのブランディングの全部の価値観。あるんですよ。そこがもう最大の違いになりますね。だからある程度、ま、一昔前の2、3年前のブームに乗ったら、ちょっと起業した方は、そのブームの波に乗ってある程度地位が築いてるわけですよ。今残ってる方

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、その実績でそういう文章とかレターも書けるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。

上野:ええ。でも0からやってくださいって言われたときに果たしてどうかなーっていうのが私の考えですけどね。

URU-URU 倶楽部会員:あー・・・

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:ええ。だから、ま、しつこいですけど0から組み立てれるのが、この悪ステのノウハウなんで。本当、初心者こそ本当は、やらないといけないノウハウなんですよね。ま、どうしてもちょっとステップメール系商材っていうコンセプトってしてるんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:素人の方。初心者の方少ないんですけど。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:初心者、素人の方こそ、悪ステ勉強しないとイケないんですよ。初心者だから。

URU-URU 倶楽部会員:はい。はい・・・

上野:ええ。まあちょっと今、企んでるんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。何かいろいろと・・・

上野:悪ステ通信に書いてたように

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。企んでるんですよね(笑)

上野:企んでますんで。私もちょっと遊びじゃないんで・・・

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あの一、そろそろ売りに走ってもよろしいでしょうか？

URU-URU 倶楽部会員:おやおや(笑)

上野:(笑)

URU-URU 倶楽部会員:オレに個人的に宣言するの止めてください(笑)

上野:ユーザーさんに言うんじゃなくて、新規ですよ。新規

URU-URU 倶楽部会員:はいはい。

上野:(笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:(笑)

URU-URU 倶楽部会員:いや、企んでるのは知ってる..

上野:古山さんがですね、ちょっともう私のセールス人生の中で屈辱ですよ。ダイレクトメッセンジャー買わない人がいるなんて

URU-URU 倶楽部会員:あっはっはっはっは(笑)

上野:(笑)でもやばいっすよね。これ音声また配布させてもらったら。これズーッとこのやりとり聞いてる人は。こいつしつけあって思われて、蛇年かって言われそうですよね。

URU-URU 倶楽部会員:(笑)これ消した方がいいんですかね？

上野:いや、いいですいいです。ギャグなんで。わかるでしょ(笑)

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

上野:わかんなかったらちよつと..

URU-URU 倶楽部会員:あっはっはっはっは(笑)いやいやいやオレはわかってんすけど

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:始めて聞いた人ビックリするかしんないじゃないですか(笑)

上野:他の方には配布しないんでこれは(笑)

URU-URU 倶楽部会員:(笑)大丈夫ですね

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:(笑)

上野:そんな感じでまあ書き直してもらって。まあたぶん、もうわかったと思うんで、すんなりいけると
思うんですよね。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:膨らまして・・

上野:ええ。今度は4、5、6セットでいいですかね？

URU-URU 倶楽部会員:あ、送るときですか？

上野:ええ。送るときセットで。ま、そこOK出れば、ま、あと2と1でしょ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あの大事な大事な目的・・

URU-URU 倶楽部会員:大事な大事な・・

上野:ここもまた、ちょっと、一波乱

URU-URU 倶楽部会員:一波乱・・はい。

上野:いずれ来ると思うんですよね。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい・・・

上野:ええ。でもそれ消化したら、本当、消化消化言いますけど

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:あの一、7日パターンなんて簡単ですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:で、あくまでもいいでしょうかね。あの一21日パターン作ってもらうための

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:7日なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:これでちょっと満足してもらったら困りますからね。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:・・・はい。

上野:全く、もう、何も知らない方が

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:悪ステのユーザーさんに21日の、この本気の21日書いたステップメールを

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:何も知らない人が見たときに

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:「もう参りました」って言われるレベル。以上みんなでちょっと書いてもらわないと

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:困るんですよ私も

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:そうですね・・

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:けんさんのアレに関わりますもんね。

上野:ええ。

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まあそのレベル書けると思うんで

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:ええ。だから、ちょっと言っちゃうとアレなんで。あの一悪ステのフォーラムで最初の頃

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:古山さん見たでしょうから。あるとこのオススメした21日のステップメールありました？

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員: はい。はい。

上野: だから本当にあのレベルは余裕で超えてもらうんで

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: ええ。

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: いっぱいいっぱい書いてあのレベルじゃなくて、余裕であのレベルをみんなに

URU-URU 倶楽部会員: はい。

上野: 超えてもらいますんで

URU-URU 倶楽部会員: すごい…ですよね? そうなると、うわー、いっぱいって…

上野: いや、書けます書けます。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:だってその、書き方のノウハウを、理解するわけですから。

URU-URU 倶楽部会員:はい。したらまあ、楽しくなりそうですね? 逆にでもそういう風に

上野:なりますね。

URU-URU 倶楽部会員:いろんな

上野:最近嬉しいのがあの一

URU-URU 倶楽部会員:はい。

上野:まともに添削してる方、ステップメール系の商材

=====
音声はここまでです。

いかかでしょうか?

この「導入」は7つあるパートの一部です。

「秘伝」「理念」「追撃」「締結」「価値」「導入」「目的」と全部で7つあります。

引用元:

■ 導入(音声対談ファイル書き起し版) 悪魔のステップメール(感動マーケティング) ■

モノ(サービス)を連続情報配信で販売するための流れの繋げ方を私の有料メンバーシップ会員様とのスカイプによる生添削の対談を録音したものです。今回の、この「導入」はその音声の書き起こし版です。微妙な表現や、ニュアンスの違いがありますので、本来は音声で聞いていただいたほうが価値が高いです。

今、「ヘプタグラム」という商品名で、全7パートを音声ファイルと書き起こしPD版と特典で解説している7日販売パターンのマニュアルを付属して販売しています。下記リンクから、その他のあと6種類のパートの音声が無料で聞けるようになってますので、ぜひ、売る事に興味がある方はクリックして聞いてみて下さい。

↓↓

[ここをクリックしてその他のパートを無料で見る](#)