

01 | セールスレターについて

■ まず初めに。

★ セールスレターとは

Salesmanship
in print
の略

=

紙の上の
営業マン
である

DM (紙) に『書く』という考えより、

DM (紙) の上で『営業活動』を行っている

という認識を持つ必要があります。

01 | セールスレターについて

■ セールスレターを書く前に大事なこと

■ 商売が成立するとき

- ・ 見込み客の**悩みを解決**する。もしくは
- ・ 見込み客の**願望を実現**することで商売が成り立つ。

人が行動する理由は基本的に上記2つ。

私達は見込み客のことを本人以上に知り、見込み客の悩みや願望のプロになることが必要。

■ 商売は関係性であること

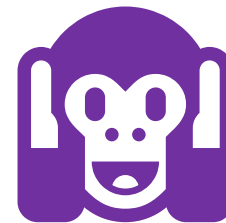
一般的に人は、自分と関係性がない人からの広告・宣伝は



見ない
(聞かない)



信じない



行動しない

という大前提があります。(マクスウェル・サックハイムの言葉)
この前提を乗り越えることで成果が得られます。