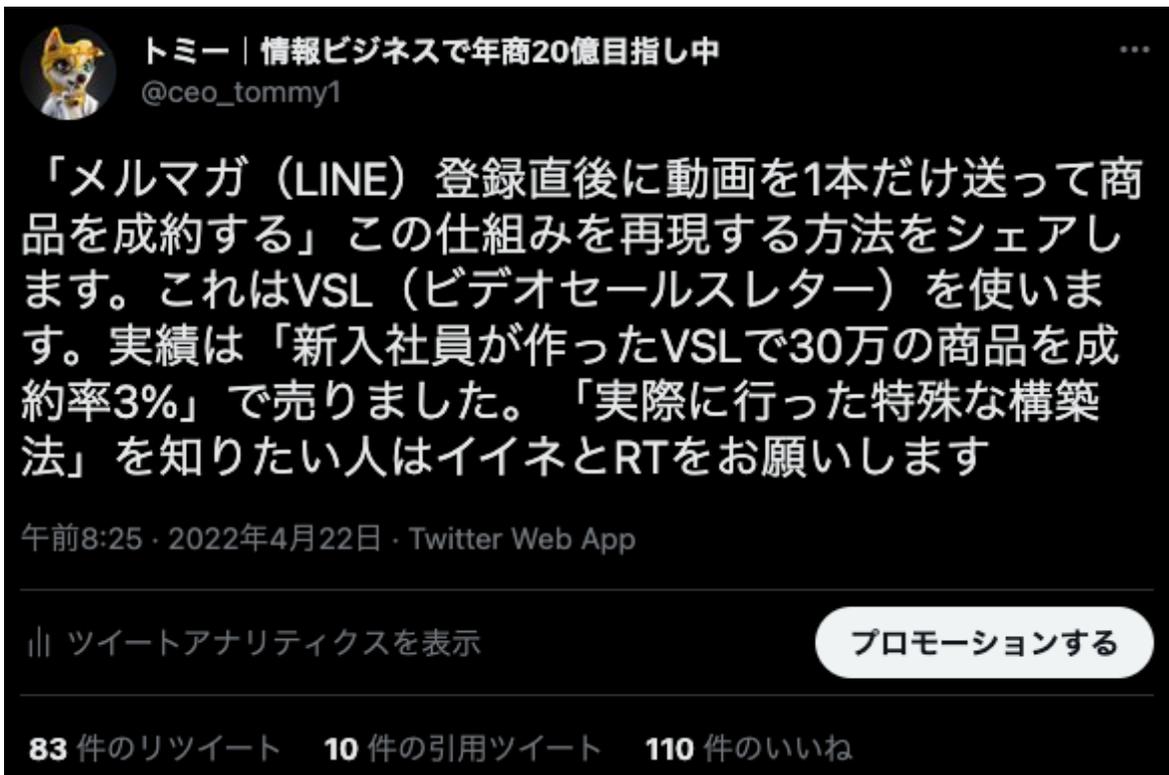


メルマガ（LINE）登録直後に 動画を1本だけ送って商品を成約する この仕組みを再現する方法



A screenshot of a Twitter post from the user 'トミー | 情報ビジネスで年商20億目指し中' (@ceo_tommy1). The post text is in white on a black background. It discusses a business strategy for selling products on LINE by sending a video after registration. The user claims to have achieved a 3% conversion rate with 300,000 products sold using a VSL (Video Sales Letter). The post includes a timestamp, a 'Promote' button, and engagement statistics.

トミー | 情報ビジネスで年商20億目指し中
@ceo_tommy1

「メルマガ（LINE）登録直後に動画を1本だけ送って商品を成約する」この仕組みを再現する方法をシェアします。これはVSL（ビデオセールスレター）を使います。実績は「新入社員が作ったVSLで30万の商品を成約率3%」で売りました。「実際に行った特殊な構築法」を知りたい人はイイネとRTをお願いします

午前8:25 · 2022年4月22日 · Twitter Web App

ツイートアナリティクスを表示 [プロモーションする](#)

83 件のリツイート 10 件の引用ツイート 110 件のいいね

※注意とお約束※

- ・ 今回の資料では、私が実際に実践して得た結果と知見のみを公開します。よって机上の空論は一切ないことをお約束します。
- ・ 数多くの方からご応募いただいた為、ひとりひとりに資料のレベルを合わせる事が難しく、検索すれば出てくるワードや意味まで説明しない場合もございます。わからないことは検索できる方のみ続きを読み進めてください。
- ・ 1から10まで説明したノウハウやマニュアルではございません。あくまでも私が実際に行った実践法と参考資料の公開がメインとなります。したがってノウハウコレクターではなく、今すぐ実践されたい方が対象となります。
- ・ 100人全員が全員成功できるものでも、全員にマッチする内容でもございません。あくまでも本講義をベースに自走しながら販売までたどり着き、成功を目指せる方のみ読み進めてください。（質問や相談は随時受け付けますので、あくまでもやる気の話です）
- ・ 実践結果は数年前のものが多分に含まれますので、その点は予めご了承ください。ただし、現在も有効な販売手法になりますので今から実践されても全く問題ございません。その理由も説明いたします。
- ・ 資料の中には「本当にこれで売れるの?」「自分がこれまで学んだノウハウと違う」と思われる内容が必ず含まれます。ですが、そのまま実践を積み重ねることを心からオススメいたします。私を含めて人は知らない情報に触れた時、不安になる生き物です。ですが、成功には素直さと行動力は必須になります。

目次

- ・ 「動画1本で30万円の商品を売る」を実現する“ツール”とは…
- ・ 一体VSLでいくらの利益を叩き出せるのか
- ・ 本資料の著者トミーの自己紹介
- ・ VSL構築法を実践するために欠かせないたった1つの条件
- ・ なぜあなたはステップを組んでも商品が売れないのか
- ・ 「30万円の商品が成約率3%で売れた」VSL構築法を公開
- ・ 「成約率3%」その数字は果たして凄いのか…？
- ・ SNSで公開される成約率に潜む罠
- ・ 実際に真似すべきVSLとは
- ・ 猿マネVSL構築の3ステップ
- ・ VSLを日本人にピタッとフィットさせ反応を高める方法
- ・ 外注ナレーターが作った動画で売れるのか？検証結果
- ・ 番外編：ページ制作
- ・ ケーススタディ：売れなかったどうする？
- ・ ケーススタディ：さらに利益を増やす2つの施策
- ・ Q&A
- ・ 最後に
- ・ 追伸
- ・ 特別特典のご案内

「動画1本で30万円の商品売る」 そんな馬鹿げた話を実現する“ツール”とは…

その正体こそが、

「VSL（ビデオセールスレター）」

です。

海外のマーケティングを勉強されている方であれば、
すでにVSLをご存知の方もいらっしゃるかもしれません。

VSLとは、カンタンに言えば

「セールスレターを動画化したもの」

です。

VSL誕生の経緯をざっくり説明すると、
セールスレターが流行りすぎて見込み客が見飽きた為、
視覚・聴覚にも訴えられるVSLが生まれた。

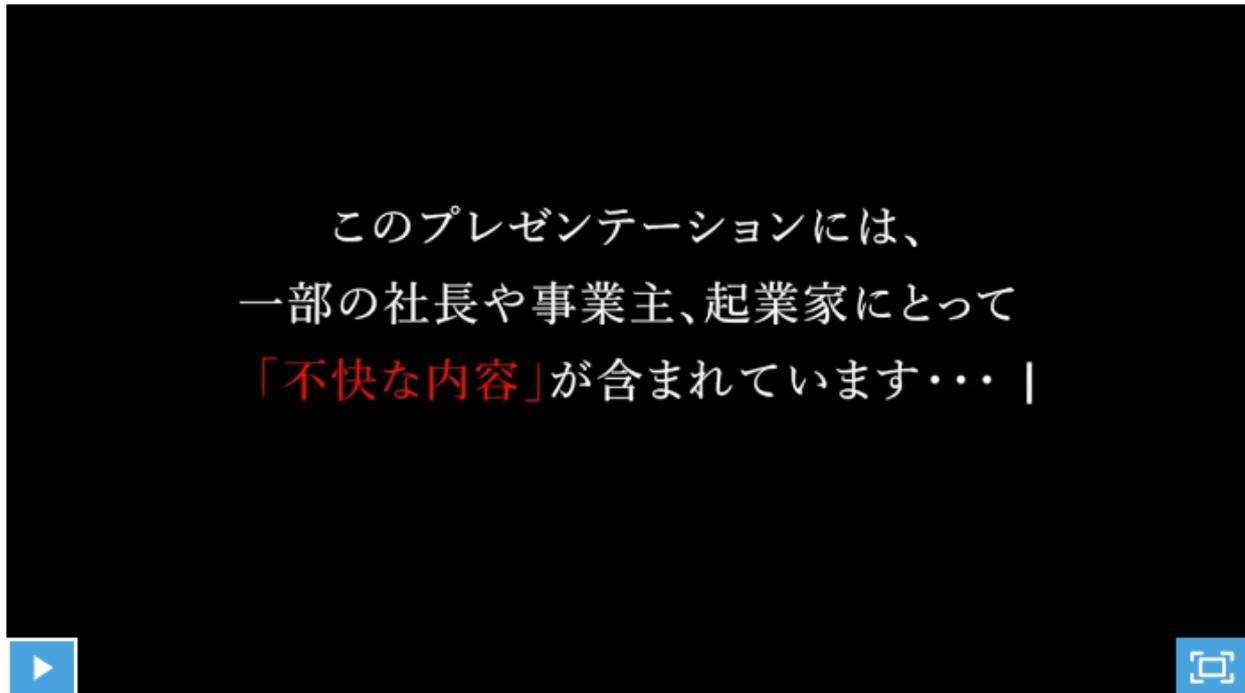
ざっくりしすぎて間違っているかもしれませんが、
このようなイメージで覚えておけば問題ありません。
(経緯を暗記することが利益をもたらすわけではないので)

実際にVSLを見てみるとイメージできます。

下記のページにある動画こそがVSLです。

▼VSLを見てみる

<https://directsales.jp/TWSH/>



※動画は自動で再生されます。

この本を購入する

上記のVSLはダイレクト出版のもので、
2980円の本を売っています。

これを見て、あなたはさまざまな疑問が
浮かんだはずですよ。

- ・ 2980円？安いのは売れそうだけど高額商品も売れるの？
- ・ セールスレターの動画版って聞いたけどなんかイメージと違う
- ・ こんなパワーポイントの文字を読む動画じゃ売れないでしょ
- ・ 結局、どうやったら売れるVSLが作れるの？
- ・ 早くやってみたいから答えを教えて！

その中でも特に、

「結局、VSLでいくら稼げるの？」

これが一番気になるのではないのでしょうか。

「VSLは世界で2番目に売れたセールスレター」

とも言われているらしく、アメリカのマーケッターもよく使っている手法になります。

それでは、実際に私が実践した結果をご紹介します…

一体VSLでいくらの利益を叩き出せるのか

私はこのVSLのノウハウを6~7年前に学び、即実践しました。
(実際には新入社員に指示を出し構築し、セールスしました)

- 30万円の商品が成約率3.1%で売れた
(総売上1400万)
 - 14万9800円の商品が成約率2.7%で売れた
(総売上500万)
 - 9万8000円の商品が成約率4.2%で売れた
(総売上800万)
- ※利益率99%

上記のようにそこそこの結果が出ました。

※ここで実績画像を提示できれば一番良かったのですが
時期が6~7年前という点、当時の会社は私の海外移住を機に
既に解散している為、画像として残っていませんでした。

※また上級者向けになりますが、上記の商品を販売した際の
集客経路などの解説は後ほど行います。

これは私が文章を作り、資料化し、
動画を撮影したわけではありません。

「たった1人の新入社員が私から “この動画を真似して作って”と一言指示を 出されただけで生み出した利益」

ということです。

その新入社員は元々SNSでは
「儲かった風」を装っていたけど
全く儲かっていない25歳の男性でした。

なので、この資料を見ている多くの人よりも
結果が出ていなかったはずです。

そんな彼がなぜ結果を出せたのか。

そして、これから話すノウハウや実践法を
「私が解説するに値するのか」について
少し経歴などをご紹介させてください。

申し遅れました。トミーです。 東南アジアで年商20億を目指しています。

この資料をご覧いただき、誠にありがとうございます。

▼トミーのTwitter

https://twitter.com/ceo_tommy1

私は現在、東南アジアの中でもタイのバンコク在住で、
情報ビジネスで年商20億円を目指して奮闘しています。

奥さん、子供、愛犬2匹と共に暮らしているので、
家族サービスの毎日、またスケジュール帳は真っ白を徹底する為、
ビジネスのスタイルは「自動化、組織化、投資」です。

なるべく自分の時間を使わず（というか使えないので）
社員やチームメンバーに任せたり、外注を組織したり、
出資してグループ会社を作ったりして、時間効率を高め、
コスパよく商品売ることを徹底しています。

今書いていて思いましたが、

「コスパよく売る」

を極めた結果、今があります。（今回もそういう話をします）

私は世の中の情報発信者が「こんなので売れるの？」と
驚くようなシンプルな手法で商品売り続けています。

（※気になる人がいたらまた資料を配布するのでDMください）

その結果、20億に届くと嬉しいくらいのイメージで、優先順位は「家族>>>>>ビジネス」くらいです。

将来やりたいことの1つに「ドッグランを作る」があります。

奥さんや子供と犬にまみれて暮らしたいなと思っていて、犬関連のビジネスや土地を借りるか買ってドッグランを作って広大な土地で遊ばせてあげたいなと考えています。

話は戻りますが…

元々、マレーシアやフィリピン、シンガポールなどに旅行に行く楽しい日々を過ごしていましたが、コロナで移動が困難になって以降、タイ国内を転々としています。

(3年半で6回引っ越ししています。大体8ヶ月ごと)

この資料を書いている2022年内には、ヨーロッパ方面（予定ではポルトガルかマルタ）に移住しようと考えています。

海外移住したい方、海外移住されている方はぜひTwitter上でも仲良くしていただけると嬉しいです。

もちろん日本在住の方もよろしくお願いいたします。

(4年間で日本人との会話は美容師、病院、飲食店のみです…)

また「年商20億」は現時点での目標なので、すぐに切り替えて資産10億が目標になったり、もしかしたら数年後に

「お金はいらない」と全く違うことを言っているかもしれません。

それくらい物事を柔軟に捉えようといつも考えています。

あれは13歳の頃でした。 「クリックすれば稼げる」に騙され…

今から18年くらい前の話です。

「クリックすれば稼げる」

という広告を見てリードメールというお小遣い稼ぎを始め、稼げた額はたったの2円、それが私のビジネスのスタートでした。

▼参考イメージ

The screenshot shows the FruitMail website interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'トップ', 'ポイント貯める', 'アンケート貯める', 'ゲーム貯める', '紹介貯める', 'プレゼント応募', and 'フルーツショッピング'. Below that, a large red banner for a contest titled '日替わり懸賞大宝くじキャンペーン 2022/4/18(月)~4/24(日)'. The main headline reads 'ビッグチャンス! 最高当選金額 1億円'. The banner features a target icon and a '毎日懸賞' (Daily Prize) section. On the right side, there are buttons for '会員登録' (Sign Up) and 'ログイン' (Login). Below the banner, there are several informational sections, including 'フルーツメールとは?' (What is FruitMail?), 'サービスを利用してポイント貯めよう!' (Earn points using services!), and 'ポイント使え' (Use points). A prominent red button says 'さっそく無料会員登録する' (Sign up for free membership now). The bottom of the page shows a footer with 'loft' and 'GMを見る' (View GM) links.

当時そこそこ貧乏な家庭に育ったトミー少年は、諦めずに検索しまくった結果、アフィリエイトと出会います。

そこから300円稼ぎ、3000円稼ぎ、月8万円くらい稼げるようになりました。

(高校生の頃、最大で20万ちょい稼いだ月もありました)

- ・ サイトアフィリエイト
- ・ 携帯サイト（ガラケー）アフィリエイト
- ・ Google AdSense
- ・ ブログアフィリエイト
- ・ 掲示板アフィリエイト
- ・ メルマガアフィリエイト
- ・ SNSアフィリエイト

…などなど、アフィリエイトだけでも書ききれないほどやりましたし、大きな結果が出たものもあります。

23歳の頃、私はTwitterアフィリエイトに夢中で個人で月794万円（某ASPで全国TOP5）、チームを組織し月2500万稼いでいました。

この時、初めて年収1億円を超えました。

Twitterの総フォロワー数は300万人を所有しており、働いた時間から時給換算すると17万5000円でした。

（執筆時点でトミーのフォロワーは897人……）

会社を4社所有し有頂天で「俺は天才だ」と完全に調子に乗っていました。

3000万円クラスの高級車、タワーマンション上層階、銀座、六本木、恵比寿、西麻布などで遊びまくる。

そんな日々を過ごしていました。

今思い返せばバカなことしたなと思う反面、
あんな出来事があったからこそ、家族を大事にし、
コツコツと自分のやるべきことに集中できていると
プラスに捉えることができるようになりました。

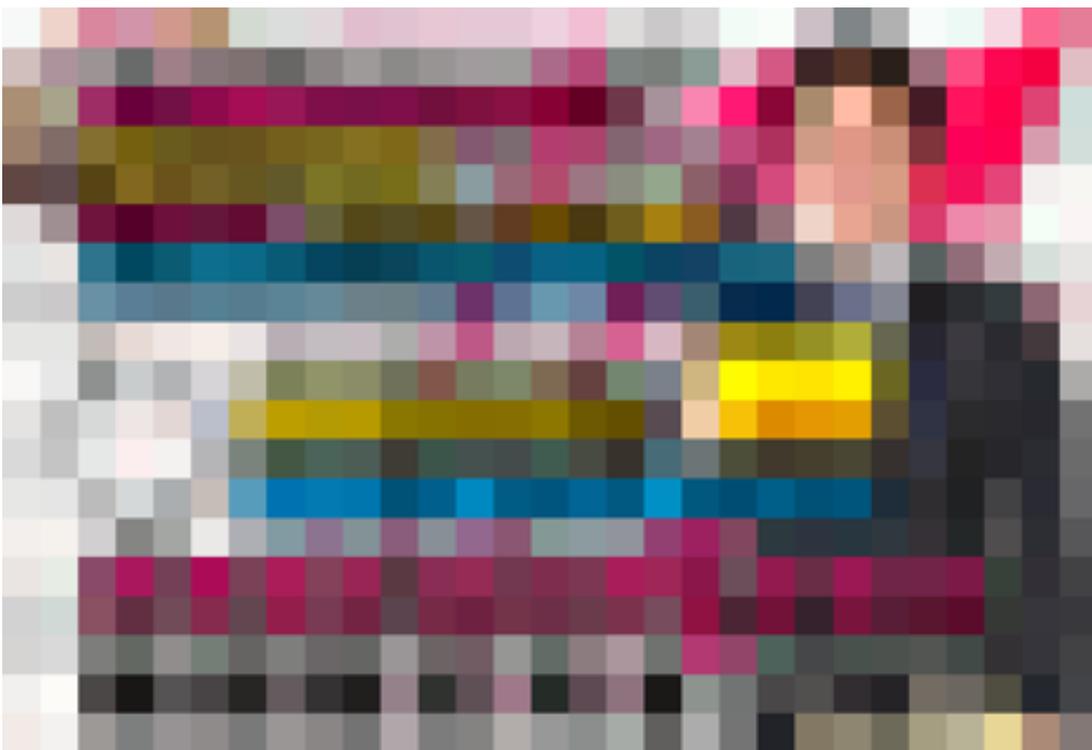
結局、贅沢な暮らしは長くは続かず、
詐欺に遭ったり、事業の歯車がズれていき、
利益や資産が右肩下がりに目減りしていきました。

そこから私は「プロダクトローンチ」と呼ばれる
マーケティング手法と出会い、惚れ込み、
アフィリエイトを扇動してローンチ三昧の日々でした。

清廉潔白な人間ではないので告白しますが…
当時の私は生きるために「儲かれば何でもいい」という考えで
グレーも黒もさまざまな商品売りさばきました。

**あなたも見たことあるような○○塾のようなものを
裏側で仕掛けて5000万、1億という売上を作っていました。**

▼参考イメージ



このようにコンテンツホルダーがセールスレターで腕組をして偉そうにする写真もよく撮影しました。

もちろんこの売上を作る為に100万以上する
プロダクトローンチスクールで学んだり、
数百万、数千万と身銭を切って広告を打つことで
生のデータをかき集めていきました。

この時、赤字スレスレになって撤退したり、
広告費1000万、売上1300万のようなギリ黒字な案件もあり、
全てが順調にいったわけではありませんでした。

この迷走期に私を救ってくれたのは、間違いなく

「自ら身銭を切って実践して得たデータと経験」

です。

**だからこそ本資料はもちろん、私の情報発信媒体では
自分が実践したこと以外は発信しないと決めています。**

過去には他社商品をモデリングして販売したこともありますが、
今は「全ては経験をベースにする」と決めています。

※後述しますが、真似るべきは型あり、中身ではありません

その後、「このモデルは長くは続かない」思い、
アフィリエイトを使って行ったローンチの経験を元に
広告運用から商品を販売するエバーグリーンローンチという
モデルに移行していきました。

ここから売上を安定させる方法を追求していき、右肩上がりのビジネスを作ることができました。ちょうど、VSLと出会ったのもこの頃です。

世界で2番目に売れたセールスレター？ え、VSLを使って月に1億の売上？

VSLについて調べているとこんな情報を聞いたのです。

社内では「VSLってヤバいんじゃないか？」という話で持ち切りになりました。

早く実践する為にノウハウを販売している人はいないか、血眼になって探し回ったのです。

すると…

たまたまダイレクト出版が「5ステップVSL」という21万円ほどのスクールを販売していました。

このスクールに入り、VSLを学んだことで社内でも複数の案件を黒字化させることができました。

何より今までステップメール（当時はLINE未使用）をひたすら書いて、動画もホテルやスタジオを借りて撮影し、コストをひたすらかけていた私にとっては、

「動画1本で商品が売れる」

これはまさに魔法のようだったと記憶しています。

このVSLでテストを重ねて

「こんなスライド動画で売れるんだ…」

と確信に変わってから、

私はコスパというものを 追求し始めました。

今回はご紹介しませんがVSL以外でも

- メモ帳を読み上げるだけで日給5000万円
(全額一括、1日で全て銀行口座に着金済み)
- 決められたテンプレートに沿って読むだけで
口下手でも教育が完了して商品がバカ売れする方法
- LINEに届いたお客様に質問を〇〇形式に変換し、
レバレッジを効かせるスイッチをONにすると
200件を超える感想が届く方法

などなど、コスパを極めて裏技を開発しまくりました。

**そして、2018年には個人の所得として3億円を超える
利益を得ることができました。**

(実際には株主が私1人の海外法人の利益も含む)

2019年はこれまでに培った「ネット自動化」の手法をパッケージにして「Neo Automation Formula」という講座を販売しました。

Neo Automation Formula

トップページ

ども、トミー福沢です。

Neo Automation Formula へのご参加、おめでとうございます！

これから6ヶ月に渡って順次コンテンツを提供していきますので、焦らずじっくり学び、1つずつ改善して作っていきましょう。

■コンテンツの配布スケジュール

初月の配信コンテンツはステップメール編を予定しています。

次月以降のスケジュールに関しては、トップページに掲載していきますので、今しばらくお待ちください。

【NAF】トミー福沢 さん
登録日:2019年05月10日
経過日:0

メニュー

▼はじめに ^

- 【重要】参加にあたっての注意事項
- 【必読】NAF受講生の鉄のルール
- ABC インプット・アウトプット論2.0
- ABC 【特別編】ビジネスの本質講座
- ABC NAFの全体像
- ABC やる気が出ない時に見よう
- ABC まだ私のビジネスには使えないんじゃない?と思っている人へ
- ABC プライドを排除して圧倒的な成功を目指す
- ABC 学びにレバレッジをかける

このNAFは構築期間わずか1ヶ月、2019年4月～年末までに5000万円の利益を生んでくれました。（コスパ良いですね?）

また、生徒から私より稼ぐモンスターも出ており、

- 初のオンラインセールスで6000万円達成
(以降、月2、3000万円を自動化、95%利益)
- 1回のウェビナーセールスで3000万円の売上
- 月600万円の自動化（元最高月収70万）

など、大きな結果を生みだした生徒が出たので本当に講座を作ってよかったと思っています。

有名インフルエンサーのスクールと同等か、
それ以上の成功者は出せたはずです。
(成功確率ではなく、生徒の最大値)

※NAFのノウハウが気になる人が多ければ何か考えます。

そして、2020年末には「10xローンチラボ」という
“他社プロダクトローンチの技術を盗むことで10倍儲ける”
“1リストあたり1万円の売上を1回のセールスで叩き出す”
というコンセプトのスクールを販売しました。

10xローンチラボ

トップページ お問い合わせ 会員情報変更 ログアウト

トップ

10xローンチラボ、1年間お疲れ様でした！
そしてありがとうございました。
こちらがラストの動画になります。

2021年ラスト ~新たな道へ~

40:48

はじめに

10xローンチラボでは他社ローンチも
他社に盗まれるのを防ぐための仕組みを
徹底研究しています

コンテンツ内販までは
もちろん公開していません

販売時に裏付けと裏話が伝わるというセールステクニックの他に
「ローンチ業者への対抗策」や「成功に必要な仕組み」などもありますが、
本会場で扱うようなローンチ一歩教ではありません。

詳細はリンク先をご覧ください。

会員情報

お名前：【10xローンチラボ】トミー社長
登録日：2020年12月17日
参加から：0日経過
会員ランク：

メニュー

重要事項

- メンバー全員の共通目標
- 各種サポートに関して
- コンテンツの流出に関して
- お支払いに関して
- コンテンツの更新に関して
- 1リストx1万円の証明
- 退会に関して

メインコンテンツ

- ①他社ローンチ研究
- ②LINEローンチテンプレート

この10xローンチラボでも1回のセールスで
数百万稼ぐ生徒が複数名出たので満足しています。

**また、この時の10xローンチラボの売上は
私のLINEリスト数451件に対し1348万6000円でした。
(1リストあたり3万円ほどの売上です)**

※このノウハウが知りたい場合はDMください。
興味がある人が多ければこちらも何か考えます。

それ以降、コンサルや講座の受付は一切行っておりません。

というのも、正直なところ講座を作ったりコンサルを売るよりも
自社で売れる商品を見つけてプロデュースするほうが
手間なく大きな利益を得られると考えているからです。

**直近の事例としましては、月3000万弱の案件を1つ、
月300万~1000万の案件を複数（月により稼働数や売上は変動）
を運用している状況になります。**

ここまで長々と私のつまらない自己紹介を読んでいただき、
誠にありがとうございました。

この背景を持って、私が今回の資料を語るにふさわしいかどうか、
ご判断いただければ幸いです。

ただし…

残念なお知らせがあります…

今回お伝えするVSL構築法を実践するには、
たった1つだけ条件があるのです。

「誰でも100%稼げる」というわけではありません。

胡散臭い商材～超真面目なビジネススクールまで
裏も表も知り尽くす私だからこそ断言できます。

この条件をクリアせず結果が出る人は1人もいません。

いいですか？

では、その条件とは…

「自分の中の正義を捨てること」

です。

多くの人が「自分はこうしたい」「こう生きたい」と
思いながらビジネスで二の足を踏んでしまっています。

特にYoutuberの台頭で「好きなことで生きていく」に
苦しめられている人が多いように感じています。

私はこれがしたい！これが良いの！ =正義

です。

**この正義を捨てて、言われたとおりに
「利益至上主義」で作ってみてほしいのです。**

私はハッキリ言って、情報ビジネスが好きなのではありません。

私が好きなのは「儲かるビジネス」です。

儲かっている数字を見るのが楽しく、
自分が考えた施策がハマったら市場から評価されているようで
自己顕示欲も満たせてハッピーになれます。

だから、私は儲かるならゴミ収集だろうと風俗店だろうと
法律違反で逮捕されなければ何でも良いのです。

情報ビジネスは儲かるからやっている。

それだけです。

**これが自己紹介で話したように一発目の資金もスキルもない状態で
私がドッグランの経営を目指していたら、赤字で借金まみれ確定。**

きっと家族共々ドン底に落ちていたはず。

なので、あなたもそうならないように自分の正義は捨てて、
とにかく利益を取りにいてください。

利益を取ればあなたは幸せになり、あなたの家族も幸せになり、
できることが増え、多くの人を幸せにすることができます。

そもそも、なぜあなたの作った ステップメールやステップLINEは 全くもって売れないのか？

私の情報ビジネスの主戦場は「広告」です。

Youtube広告、Facebook広告、インスタ広告、
リスティング広告、アドネットワーク…などなど
広告を経由してリストを集め商品 sells します。

私はTwitterアフィリエイトのバブルで300万フォロワーを作り、
毎月1000万円以上の利益を得ていましたが、
その後からSNSはめっきりやらなくなりました。

なので、現在のSNS市場ではド素人です。

そんなド素人の私でも、一応インフルエンサーの動向や
流行り廃りはリサーチするようにしています。

そこで発見したのは、

**「カッコイイLINEステップを作って
満足している貧乏人の愚か者たち」**

です。

はい、非常に厳しいことを言います。
(元々毒舌なのですみません)

しかし、思い当たるフシがあるはずです。

「あ、私もやっちゃってるわ…」

「なんかオシャレだけど儲かってない人いるよね」

「あの人に構築代行してもらったけど…」

今のSNS界限ではあるあるだと思います。

中には、

「私、それを仕事にしてるんですけど！」

と怒る方がいらっしゃるのも理解しています。

ですが、これからの時代、オシャレなだけでは
もう仕事は取れないし、クライアントは満足しないのです。

「売れるステップでなければ価値がない」

そんな時代が間違いなく到来します。

では、逆に私がこれまで売ってきた商品や
LINEステップはどのようなものなのか。

▼NAFを販売した時のLP

肉体労働に疲れた、コーチ、コンサル、講師必見！

説明会不要！電話不要！対面セールス不要！
zoom、Skypeすら使わずにバカ売れする
ヒット商品を60分で完成させる方法とは？



まだ、説明会をしますか？

まだ、事務所やホテルのラウンジに呼び出してセールスしますか？

ビジネスをやるということ...

それは、つまり、経営することであり、

経営とは自分が動かなくても儲かる仕組みを作ることですが...

現在、Facebookでコーチ、コンサル、講師として活動している人の多くは、
肉体労働的に働いているのにも関わらず、それを生徒に教えています。

▼NAFのセールスレター

募集終了まであと 4日23時間59分18秒47

自動錬金プロジェクト
あなたの運命の転機となる
Xデーは今日この瞬間です!!

労働時間わずか1日2分で
月収3159万円の安定収入を得ている
トミー福沢流ビジネス自動化の真髄を
日本で唯一学べる進化型講座が遂に開講!!

Neo Automation Formula
次世代のビジネス自動化の公式
遂に、募集開始!!

今すぐ以下の動画を視聴して
S級スキル「ネット自動化」の詳細を確認してください。



▼10xローンチラボのウェビナーページ

自動化を超える次世代ビジネスを知りたいあなたへ

100リスト=100万円…

1000リスト=1000万円…

1万リスト=1億円…

↑これは年収ではなく

“たった1回のセールス”の話です。

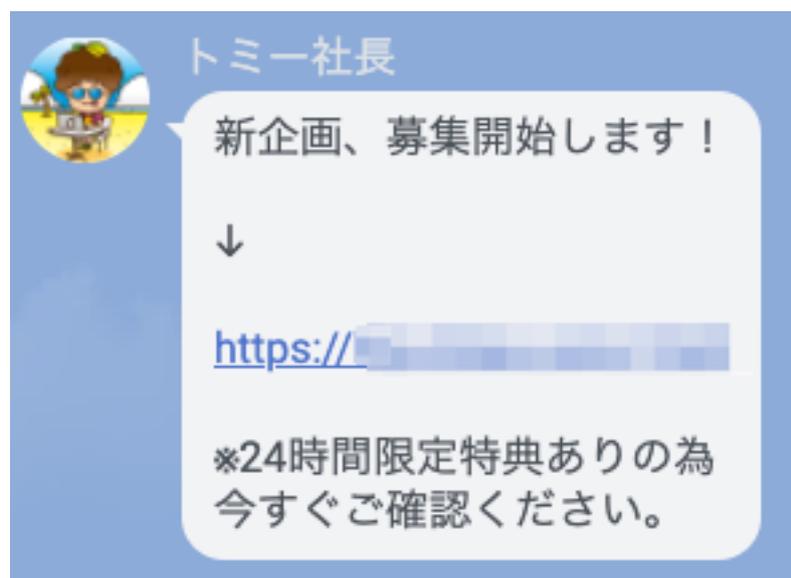
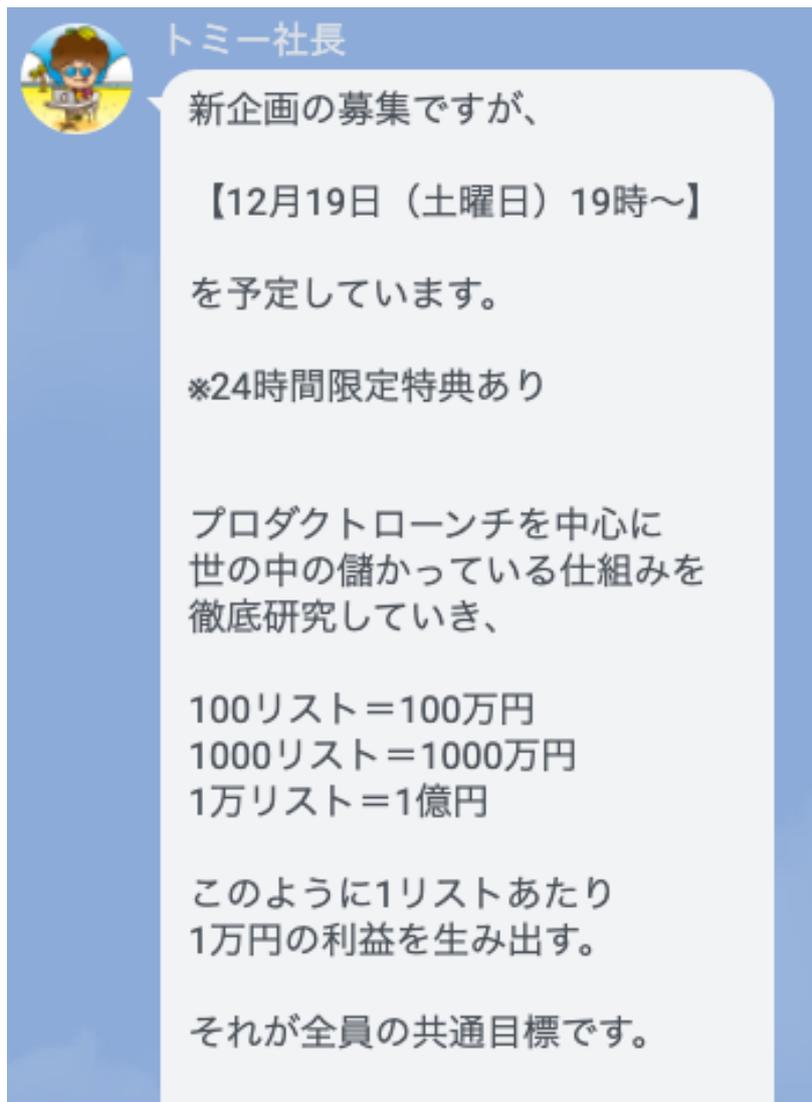
1回セールスする度に

【リスト数×1万円】の利益が確定

LINEローンチの秘密

～ウェビナー&説明会～

▼10xローンチラボのLINEステップ



いかがですか？

**「クソダサイ！ほぼ文字！オシャレさ皆無！
もう一回言うけどダサイ！」**

そう思ったあなた、正解です。

私の目的はLINEステップやメルマガ、ファネルなど各パーツを見せて「うわ、トミーさんってオシャレ」と思われることではありません。

あくまでも「コスパよく利益を得ること」です。

なので、デザイン不要論をずっと唱え続けてきました。

それはもちろん私自身がデザインを全く入れず、激ダサなページで売り続けているからです。

**「なぜ、大して利益に繋がらないことに
時間やお金、労力といったリソースを
割かなくてはいけないのか」**

こう考えています。

- ・ プロダクトローンチから
エバーグリーンローンチに移行し、
月に5案件を同時運用していた時も
- ・ 新規事業立ち上げから半年で
1億8000万円の利益を上げた時も
- ・ NAFをわずか1ヶ月で構築して
5000万円の利益を得た時も
- ・ 10xローンチラボで451リストで
1348万6000円売上げた時も
- ・ 現在運用中の月3000万弱の案件を
自分の稼働ほぼゼロで構築した時も

一切デザインを入れずに売りました。

なぜなら、必要ないからです。

オシャレさと売上に関連性はほとんどありません。

「でもインフルエンサーの〇〇さんが言ってましたよ！」

こういう反論もあると思います。

でも、私は一切デザインを入れずに
ほとんどのインフルエンサーや情報発信者よりも
おそらく利益を上げているはずですよ。

**しかも、SNS経由ではないので信頼ゼロ、知名度ゼロ、
完全にマーケティングやコピーライティングの力のみで
売上を作り、利益を得ています。**

私がこれまで手掛けた案件はコンテンツホルダーの意向で
偽名、架空キャラクターなどが大半です。

つまり、どこを検索しても出てこないような
完全無名のキャラクターを作り上げて販売しています。

私がいつも言うのは

「知名度がある人をプロデュースして商品売るのは
小学生でもできるくらいカンタンなこと」

です。

**無名、ブランドなし、そんな商品やそんな人を
売れるくらいのマーケティング力を身につければ
鬼に金棒だと思いませんか？**

それこそ食いつぱぐれることはないでしょう。

その上であなたが知名度やブランドを得た先には果てしない利益と真の自由な人生が手に入るはずです。

少し時間を取って考えてみてください。

自分がスクールや教材を購入した時のことを思い返してみてください。

「うわ～この人なんかオシャレ。ページもキレイ」

こんな理由でポチポチ購入しましたか？

違いますよね？

あなたが商品を購入した“と思っている”理由はさまざまだと思いますが、

突き詰めると、

「信頼したから購入した」

これだけです。

つまり、LINEステップもメルマガもファネルも動画もセールスレターでさえも信頼構築の為に存在します。

信頼構築さえできれば、複雑なデザインも仕組みもそんなものは一切不要です。

一切不要。

「究極に、シンプルな仕組みで、爆発的に売れる」

これが再現できます。

この資料を見ている人の中にはLステップの構築代行や代行に依頼して構築してもらった方もいるはずですよ。

「私がやったこと無駄になるんですか…？」

と思われるかもしれませんが、無駄にはなりません。

デザインというのは、あれば良いけどなくても良い。

ラーメンの煮玉子のようなものです。

(煮玉子好きな方すみません。私はシンプル派です)

なので、これから話す内容を今のLINEステップやファネル、動画、セールスレターなどのパーツに反映させていけば良いのです。

だから安心してくださいね。

まとめます。

商品を売って利益を得る上で大事なことは
デザイン性の高いLINEステップやファネル、
セールスレターではなく

「信頼を構築すること」

です。

それができれば何だって良いのです。

だからこそ、今回のVSLでは

- ・ メールやLINEが1通しか届いていないにもかかわらず
- ・ スライド形式の資料を読み上げた動画を見せるだけで
- ・ なぜか見込み客が信頼してくれて
- ・ 勝手に商品が売れていく

そんな仕組みを作ることができます。

それでは、いよいよ本題に入っていきます…

お待たせしました。

私が新入社員にひとこと指示しただけで
30万円の商品が成約率3%で売れた
その構築法の秘密を公開します…

その答えは、

「売れているVSLをガッツリ丸パクリすること」

です。

「は？トミーさん、丸パクリって著作権侵害で犯罪でしょ。
あなたマナーもモラルのかけらもないんですか？」

こう思ったかもしれませんが、ある意味その思考は正しいです。

ですが、ビジネスはパクリ合いの側面があり、
アイデアからビジネスモデルまで真似できるところは
真似してしまうのが早く、大手企業も行っています。

「儲かるは正義」

と私は思っているのです、法に触れない程度であれば
真似することを徹底していますし、これまでの生徒や
社員、チームメンバーにも推奨しています。

では、実際どの程度なら真似して良いのか。

それは「6割程度ならOK」と考えています。

この考え方のベースは、アメリカのコピーライターの中では「60%は真似してもOK、法律にも触れない」と言われているという話を聞いたからです。（※ソース未確認）

実際にアメリカの法律を勉強したわけでもありませんが、業界の先輩方がそう言っていた為、まあ多少ならOKだろうということで真似して事業を構築しています。

「私の中の正義が許さない！」

という人はこの先を読み進めても何も得られないので、引き続きオリジナルにこだわってみてください。

「6割パクっていいのか！なんかカンタンそうだしちょっと頑張ってみてほしいな！」

と思う人は引き続きよろしく願いいたします。

「成約率3%」

その数字は果たして凄いのか…？

私が「30万円の商品を成約率3%で売った」と
ツイートした際に、何人もの方から

「すごいですね！そんなに売れるなんて…」

というリプライやDMをいただきました。

そんなご連絡をいただいた時、私は2つ思うことがありました。

1つ目、この方なら私の資料をきっと喜んでいただける

私は「売ること」に関してはとても得意で
過去のローンチ時代にはクレーム歓迎、弁護士歓迎、
消費者センターどんと来いという精神がイカれた状態で
ひたすら商品売り続けてきました。

そんな黒もグレーも白も知り尽くした私が
「売ること」に関して教えたら、きっと喜ぶ方は
たくさんいると考えました。

その“需要”が垣間見えたので嬉しくもありました。

そして2つ目、それは…

「ここまで売れない人が増えてしまったのか」

という業界の基準値の低下です。

これは全くもって自慢ではなく、本心で話しますが、

「30万円の商品を成約率3%で売る」

というのは、プロダクトローンチのマーケッターやプロモーターの間では

“当たり前前にクリアすべき最低ライン”

でした。

これはアフィリエイトを扇動してローンチをやった経験があるマーケッター、プロモーターの方ならきっと賛同してくれると思います。

なにも根拠なく言っているのではなく、数字を持って明確に算出していました。

「1回のローンチで1億円の売上」

これが多くのローンチ会社の共通の目標ラインだったように思います。

もちろん中には3億、5億、10億、20億と一発で稼ぐ会社があったのも事実ですが、私のように弱小ローンチ会社の中では

「最低でも1回で1億は売りたいよね」

という目標が設定されていました。

そして同時に集客数に関しても

「1回のローンチで1万リスト」

はマストで超えなければいけないラインとして設定されていました。

1万リスト集めて、成約率3%で、30万円の商品売る。

10000 x 3% x 30万円 = 9000万円

ここにバックエンド商品を加えることで売上は1億円を超えていきます。

つまり、私たちにとって

**1回のローンチで1万リスト集めて
30万円の商品を成約率3%で売って
1億円の売上を作る**

これは最重要課題でした。

SNSで集めたリストは既にファンである場合が多く、信頼が貯まっているので上記の数字は容易にクリアできますが、私が行っていたのはアフィリエイトを扇動してのローンチ。

なので、信頼はほぼゼロの状態から販売していました。

私は以前からこのレベルの「基準値」を持っていたので、

- **NAFを販売した際も20万円で成約率4.2%、**
(純粋な広告経由での成約率)
- **NAFのバックエンド商品30万円の成約率35%**
(NAF購入者に対してワンタイムオファー)
- **5万円の商品は成約率13.8%**
(ハウスリストかつ興味がある人の成約率)
- **10万円の商品は成約率9.8%**
(ハウスリストかつ興味がある人の成約率)

でした。

この数字を見てどう思いますでしょうか？

私としては「当たり前」の結果であり、

そこまで上手くいったという体感はありません。

過去に50万円バックエンドの成約率が50%を超えたこともあります。

これは特別な才能があったからできたわけではありません。

何度も読んで脳に刷り込んでいただきたいのですが、

**「売れてるものには明確な理由があり、
売れないものにも同様に理由がある」**

ということ。

つまり、その理由を理解した上で仕組みを作れば
あなたも同じような結果を出すことはできます。

その為にも「当たり前基準値」を上げて
現状に満足せず、邁進していきましょう。

巷で公開される成約率に潜む “算出方法の罠”に食い物にされる

また、SNSで公開される成約率には
算出方法の違いから罠が潜んでいます。

私は先ほど「広告経由の売上」や
「ハウスリストかつ興味がある人」と明記しました。

これには理由があります。

「広告経由のオーガニックなリスト」と
「既にあなたのことを知っているハウスリスト」では
明確に大きな成約率の差が出ます。

なので、成約率は数字を見たまま信じるのではなく、

- ・オーガニックなリスト（初見）なのか、
それともハウスリスト（既存リスト）なのか
- ・どこから集客されたリストなのか
（紹介、広告、SNS、ブログなど）

こちらはマストで確認する必要がありますし、

「どのようにして販売したのか」

によって算出される成約率が変わります。

具体的に説明します。

例えば、あなたが1000リスト持っていたとして、
10万円の商品を販売したとします。

(購入者は30人と仮定します)

■全体のリストに販売した場合

$$30人 \div 1000人 \times 100 = 3\%$$

■興味がある人を絞って販売した場合

これはメルマガやLINEで

「興味がある人はこちら」というように
分岐を入れたり、別のメルマガ・LINEに
誘導することを指します。

この分岐によって300人が集まったとします。

そうすると、

$$30人 \div 300人 \times 100 = 10\%$$

となります。

全体リストに対しては3%ですが、多くの場合
自分をよく見せようとして10%を使うでしょう。

これによって「成約率を誤認させる」ことができ
てしまうのです。

なので、SNSで公開されている成約率が高い人が凄い、低い人は凄くない、と安易に判断するのは誤りです。

私が「30万円の商品を成約率3%で売った」時の集客経路をご紹介すると、

アフィリエイト経由で集めたリストに対して既に30万円の商品をセールスした後、数ヶ月経ったリストに対し、

予告を行い、興味がある人だけを抽出し、販売した際の成約率になります。

リストは放置すると反応がなくなる＝腐るので予告や興味付けを行い、反応がある人だけ抽出し、そこに販売した形になります。

イメージとしては、1万件のリストから1000件を抽出して30万x3%=900万の売上これを何度か繰り返しました。

ここまでお伝えすれば成約率の算出方法や集客経路、リストの状態などの重要性がご理解いただけたかと思います。

ですが、本当に大切なのは

「成約率ではなく利益」

です。

成約率はリストが増えれば増えるほどブレが出て次第に低下していく傾向にあります。

この理由はカンタンで

「ダイレクトに刺さる人が減る」

からです。

あなたが「今すぐ痩せたい人」に向けてダイエツト商材を販売したとします。

今すぐ痩せたい人の数には限りがあるので、次第に「なんとなく痩せたい人」や「太っているけど気づいていない人」など興味の薄い層にリーチすることになります。

SNSの発信内容やコンセプト、さらには広告のオーディエンス設定の話にも繋がりますが難易度が一気に上がる為、今回は割愛させていただきます。

とにかくシンプルにお伝えすれば、

**100リストで成約率10%出ていた人が
1000リストになると成約率が3%になり、
1万リストになると成約率が1%になる。**

こういうことが平気で起きます。

なので、あなたが情報発信者を判断する際、信用する際、
そして自分のビジネスを構築する際も成約率だけ見ず、
しっかりと利益を追求して行ってください。

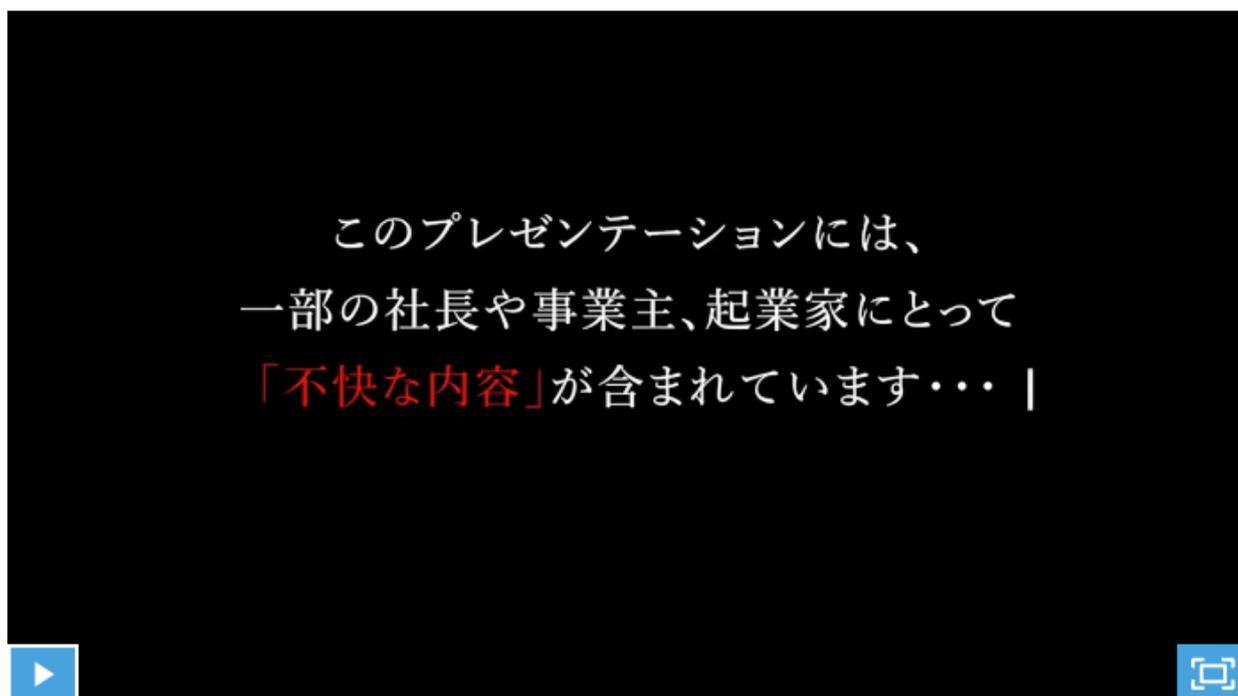
大切なのは、成約率でも売上でもなく利益です。

実際に真似すべきVSLとは

その答えは、先ほどあなたに公開したVSLです。

▼VSLを見てみる

<https://directsales.jp/TWSH/>



※動画は自動で再生されます。

この本を購入する

では、なぜこのVSLを真似すべきなのか。

その理由をご紹介します。

それは…

「年商100億円の情報業界最大手である ダイレクト出版が現在進行系で販売を “続けている”商品だから」

です。

ちょっとちんぷんかんぷんかもしれないので、
要素を分解してみます。

- ・年商100億円 → 儲かっている会社
- ・現在進行系で販売を続けている → 採算が合っている

こう考えます。

よく「成功したけりゃ成功者の真似をしる！」と言いますよね？

それと同じことをVSLを作る時にも行います。

**今回はダイレクト出版という大手が販売を続けている商品
ということで、「真似すれば当たる可能性が非常に高い」と
判断いたしました。（※100%売れると決まったわけではない）**

なので、今後もダイレクト出版がリリースするVSLは、
同じノウハウを元に構築している可能性が非常に高く、
再現性を持って売れる可能性が高いと考えています。

私の社員がVSLを作った際に「これを真似して！」と指示した動画は、実は上記のVSLとは別になります。

その当時、参考にしたVSLはこちらです。

▼ウェブセールスコピーの法則

<http://www.directsales.jp/TWS/>

DIRECT
PUBLISHING

映像 保証 ご購入 お客様の声

※動画は自動で再生されます。



昨年は閲覧できたはずですが、現在見てみると非公開になっておりました。

なので、当時と多少変わってしまいましたが、同じダイレクト出版が現在進行系で販売している最初に見せたものを参考にすれば問題ないと判断しています。

ちなみに、この「ウェブセールスコピーの法則」は月1億円売っていたと聞いたことがあります。

(※ダイレクト出版に確認をとったわけではありません)

この話を聞いてVSLについて徹底して調べ上げ、スクールまで入り、ノウハウを身に着けました。

その結果…

**私はノウハウを捨てて
パクリを選びました。**

なぜなら、

**ノウハウは机上の空論であり、
実践して得た生のデータこそ真のノウハウ**

という考え方だからです。

つまり、私は机に座って得たノウハウよりも実際に上手くいっているビジネスを真似して実践し、売れた、売れなかった、何が良くて何がダメだった、そういうデータをいち早く集めたかったのです。

まさに「習うより慣れる」です。

よくPDCAが大事とビジネスの世界では言われますが、特に今の時代はD、つまりいち早く行動することが非常に重要になっています。

ライバルに先を越されるくらいなら
さっさとパクってリリースしちまえ！

そんな考え方を持っています。

いろいろカッコつけていいましたが

「楽に早く儲けるならこれが一番」

だったのです。

楽というのは、あくまでもノウハウをしっかりと学び、1からオリジナルで作ることと比較して、です。

らくらく寝てても100万円～♪みたいな話ではありません。

真似の威力は凄まじく、私が現在運用中の案件も
上手くいっている他社案件をリサーチし、真似し、
自社で身銭を切って運用してみる。

そして、上手くいったら同じような案件を複製する。

こうして売れる案件が量産されています。

ちょっと誇大ですが、言ってしまうと
「真似だけで月3000万の案件も作れた」
ということになります。

なので、真似から入ることは非常に重要です。

※あくまでも型や構成を真似すべきであって
商品内容や一語一句真似するのは盗作です。

※補足※

今回ご紹介したVSL以外でも「売れ続けている案件」や
「広告に出続けている案件」であれば真似する対象となります。

理由は、採算が合っている可能性が非常に高いからです。

このような視点で見ただけで売れている案件を
効率的にリサーチすることができます。

猿マネVSL構築の3ステップ

それでは、上手くいっているVSLを真似して構築する3ステップをご紹介します。

ステップ1：書き起こしする

ステップ2：スライドを制作する

ステップ3：動画を収録する

たったのこれだけです。

たったのこれだけで売れているVSLを真似してスムーズに自社商品を販売することができます。

「本当にできるか不安です…」

と思ったあなた、安心してください。

上の文章の「。」まででMacのワードソフトPagesによると9759文字になりますので、それだけの文章を読んでいます。

ハッキリ言って、私も小説だったら100%読めません。

ここまで読み続けている時点でTOP5%くらいには入れます。

95%はこの本題に入る前段階で「難しそう…」で離脱するので休憩しながらでもいいので、しっかり読み続けていってください。

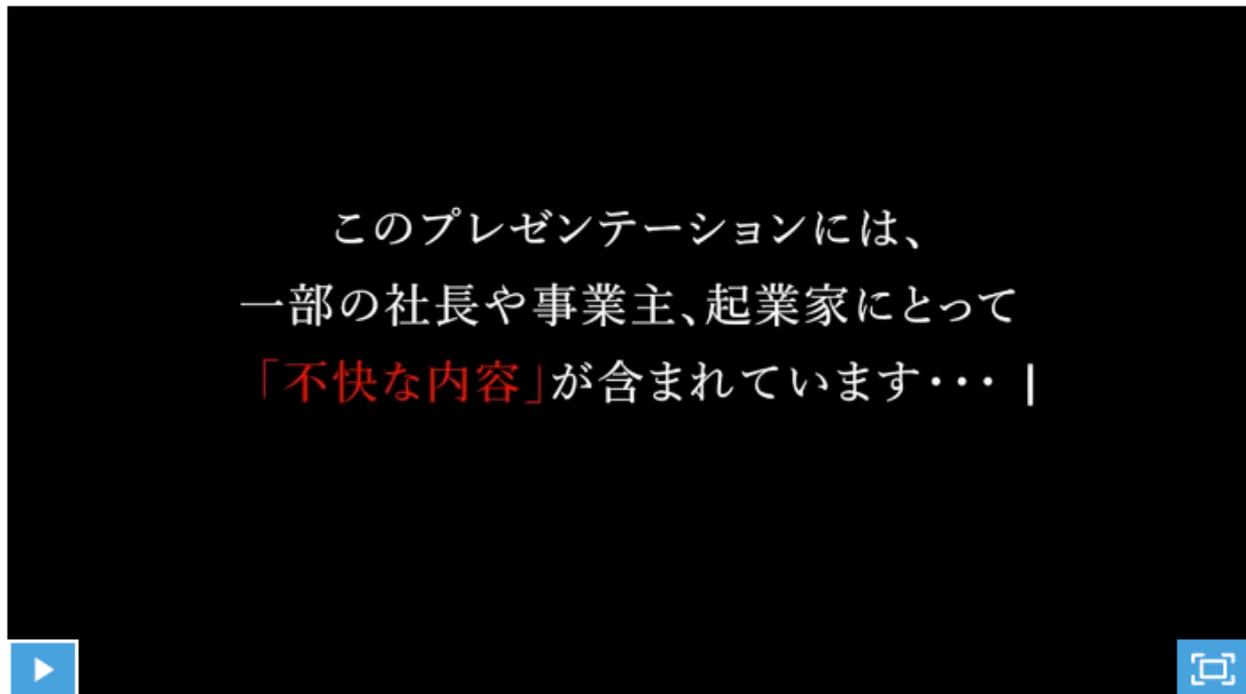
ステップ1：書き起こしする

先程のVSLのページに行き、実際に動画を再生し、停止しながらで良いので話している言葉を全て書き起こします。

VSLは一般的な動画と違い、スライドに書かれた文章を読み上げているだけなので、カンタンに書き起こし可能です。

▼VSLをしてみる

<https://directsales.jp/TWSH/>



※動画は自動で再生されます。

この本を購入する

書き起こしのライティングにはメモ帳でもワードでもなんでも構いませんが、自動保存機能がついたものを推奨します。

というのも、せっかく大量の文章を書いている途中でも途中で操作ミスで閉じてしまったり、パソコンの不具合で再起動してしまうと全てデータが消えてしまうからです。

私もこの資料を作成している最中、一度キーボード操作を誤り閉じてしまってヒヤヒヤしましたが、Pagesの自動保存機能のおかげで全く問題ありませんでした。

この辺で

「私、タイピングが遅いので書き起こしに何日もかかります。だから完成できない気がします…」

「数十分の動画を書き起こしするって腱鞘炎なりますよ！」

「こんな長い動画を書き起こしする気になりません…」

こういう意見が出てくるのも既に把握しています。

もし、この方々が私の社員なら

「ブーブー言っていないで早くやれ！」

と優しく可愛がりますが、私も同感なので解決策を教えます。

その解決策とは…

「外注に書き起こしてもらおう」

です。

この書き起こしに関しての外注化は非常にオススメです。

というのも、このような単純作業は誰でもできるので、わざわざあなたが何時間もかけてやる必要はありません。

そんな時間を使うくらいなら、家族や友人との時間を大切にしてください。

あなたがより大きく成功するには「経営者思考」を身に付けなくてははいけません。

なので、

「自分がすべき仕事」

と

「自分がしなくてよい仕事」

を常に分けて考える癖をつけてください。

あなたはマーケッターや情報発信者、経営者であって、書き起こしを仕事とする人ではありません。

こういうのは得意な人に任せるのが質も高く一番です。

具体的には、クラウドワークスやランサーズで書き起こしの募集をかけてください。

登録方法や出稿方法は公式サイトに載っているので割愛させていただきます。

募集内容には、

- ・ 動画の分数（ざっくりでもOKですが、正確ならなおよし）
- ・ 単価（3000円～5000円ですぐ集まります）
- ・ 納品方法（例えばGoogleドキュメントで納品、など）

このような詳細はしっかり書きましょう。

今回のVSLは分数が動画内に表示されない為、ざっくり伝えるか、事前に応募していただいた方にページのURLを送って確認してもらいましょう。

単価は2000円くらいでも応募が来るかもしれませんが、あまりに安いと応募数が少なく、品質が低くなる可能性ももちろんあります。

この辺は外注サイト内で相場をチェックしましょう。

※特典のご案内※

今回の資料の最後でご紹介する特別特典の1つ目に
「書き起こしファイル」をご提供しようと考えています。

私の方で書き起こしを依頼し、納品されたデータを
そっくりそのままお渡しします。

単純に外注費が浮くので3000円～5000円の
価値はあると考えていただいてもかまいません。

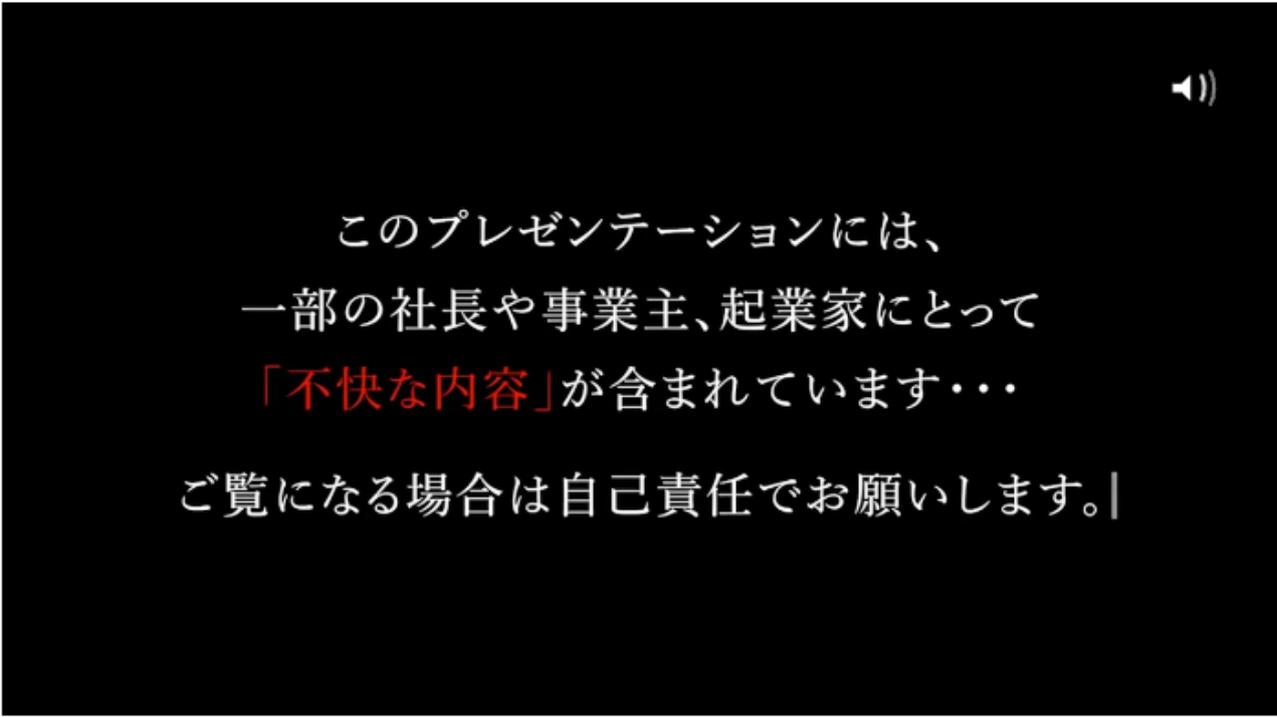
ステップ1-2：リライト

書き起こしは外注するとほぼ労働ゼロなので、
実質、この作業がステップ1になりますが、
便宜上1-2とさせていただきます。

書き起こしたファイルが納品されたor自分で書き起こしたら
次は自分の商品に合わせてリライトしていきます。

この過程が一番の重労働になりますので、
ここだけは踏ん張ってください。

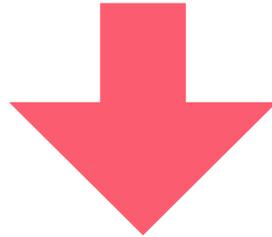
といっても、単純にリライトですから
1からセールスレターを書く、動画を撮る、
それよりは10分の1以下の大変さです。



このプレゼンテーションには、
一部の社長や事業主、起業家にとって
「不快な内容」が含まれています・・・
ご覧になる場合は自己責任でお願いします。

リライトというと、例えば上記のスライドでいえば
書き起こした文章は以下のようになっているはずで

このプレゼンテーションには、
一部の社長や事業主、起業家にとって
「不快な内容」が含まれています…
ご覧になる場合は自己責任でお願いします。



▼あなたがアフィリエイト向けの商品を売る場合

このプレゼンテーションには、
一部の**アフィリエイト**にとって
「不快な内容」が含まれています…
ご覧になる場合は自己責任でお願いします。

▼あなたがダイエットしても成功しない人に商品売る場合

このプレゼンテーションには、
一部の**ダイエット中の方やなかなか痩せられない方**にとって
「不快な内容」が含まれています…
ご覧になる場合は自己責任でお願いします。

このように自分の商品に合わせて改変していきます。

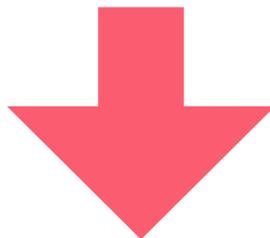
なぜ、「何屋」で起業するのか、
「どんな商品」を扱うのか、
などの「起業分野」を
先に決めてはいけませんか？？



※個人の感想であり、成果や成功を保証するものではありません



なぜ、「何屋」で起業するのか、
「どんな商品」を扱うのか、
などの「起業分野」を
先に決めてはいけませんか？？



▼SNS集客の商品を売りたい場合

**なぜ、フォロワーを集めても商品が売れないのか、
なぜ、コミュニケーションを取ってはいけませんか、
知っていますか？？**

このように全く同じパターンでなくともスライドの意図が同じであればリライトは問題ないと考えます。

このスライドでは見込み客の常識を破壊して問いかけることで「え、なんで？気になる」という状態にさせていますよね。

初心者：何も考えずにとりあえず当てはめてリライトする
中級者以上：このスライドは何の意図があるのか考える

少し難しいかもしれませんが、このような思考はライバルを分析したり、売れている案件をリサーチしたり、売れる理由を明確にする時にも使います。

なので、慣れてきたら挑戦してみましょう。

ワンポイントアドバイス

実際にリライトする際は、ステップ2のスライド制作を終えてからでも全く問題ございません。

書き起こした原稿は小説のように文章がダラダラと書かれているので、先にスライド化してしまったほうがやりやすいという方も多いと思います。

もしくは、外注に指示を出す際に「スライドごとに文章を分けて書いてください」と伝えておくとベターですね。

ダイレクト出版のVSLを 日本人にピタッとフィットさせて さらに反応を高める方法

ダイレクト出版と言えばクリーンでまともな教材を
売っているイメージがありませんか？

実際に内容は非常に良いものも多いのですが、
海外のマーケティングを教えていることもあり、
ちょっと日本人にフィットしない場合があります。

商品内容も海外っぽい、
セールスレターやVSLも海外っぽい。

そんな雰囲気があります。

また「稼ぐ系」や「THE情報商材」というような
ややアングラ感のあるコンテンツを販売する際は
違和感が出てしまうこともあるのです。

そこで改善策として私自身が取り組んだことは

「冒頭に実績を入れる」

です。

この場合の実績は「テキスト+画像」がベストです。

(動画では試していません)

実績となる材料は、利益額、リスト数、広告費、ビフォーアフター、お客様の声などになります。

とにかく「数字」が載っているものが大切で、それ以外のは客観的に見て実績と言えない場合も多く、徹底して数字にこだわってください。

フォロワー数やお客様から頂いた感想LINEの数などそういったものも実績としてももちろん使えます。

なぜ実績画像が必要なのかというと、

「興味を引いて話を聞いてもらう為」

です。

基本的に視聴者はあなたの話に興味はないと考えたほうが良いです。

なので、強制的に聞く姿勢に持っていきたいので実績をガツンと最初に見せることで

「なんか凄そう。とりあえず聞いてみよう」

となるわけです。

この状態を作れば、人は逆に視聴をやめるほうがパワーを使うのでやめられなくなります。

よくYoutubeで音楽を聞いていて途中で止めるのが嫌な感じしませんか？

最後まで聞いたほうが気持ちいい、じっくりくる。

だから聞いてしまいます。

それと同じで、動画も見始めたら途中でやめるほうがなんだかモヤモヤして最後まで見てくれる可能性が高くなります。

この考え方はセールスレターでいうヘッドコピーに力を入れるのと同じになります。

メルマガでいうタイトルですね。

冒頭で心を掴まないと、以降見てもらえない。

お客様はあなたと同じでとても忙しく、仕事もしていて、家族もいて、テレビも見るし、デートも行くし、お酒も飲みたいし、寝たいのです。

そんな中、見てもらう為に一番手っ取り早いのは「実績画像」をこれでもか！と見せることです。

これを冒頭部分にスライド化して挿入します。

「何番目に挿入すべきか」は商品内容やリライトで全く変わりますが参考で紹介すると…



このプレゼンテーションには、
一部の社長や事業主、起業家にとって
「不快な内容」が含まれています・・・
ご覧になる場合は自己責任でお願いします。

例えば、このスライドのすぐ後（つまり2番目）に

これからお話す裏技を実践した結果・・・

アフィリエイトの
実績画像

アフィリエイトの
実績画像

このようなスライドを複数枚作成して、
冒頭でガツンと興味を引きます。

もしくは、

なぜ、「何屋」で起業するのか、
「どんな商品」を扱うのか、
などの「起業分野」を
先に決めてはいけな~~い~~か知っていますか??



※個人の感想であり、成果や成功を保証するものではありません



この常識の破壊のくだりが終わった後に
以下のような「キャッチコピー+実績画像」のスライドを見せ、
興味を引いていきます。

**あなたはTwitterを完全自動化して
この利益を得た方法に興味はありますか？**

アフィリエイトの
実績画像

アフィリエイトの
実績画像

「何番目のスライドに実績を入れるべきか」には答えがないのですが、なるべく早い段階で見せて興味を引くのを忘れないでください。

また、実績画像は全く同じスライドでいいので中盤や後半にも挿入して使いまわしてください。

「最初にお伝えしたように～」

「私がこのノウハウで生み出した結果をもう一度ご覧ください」

「あなたは私と同じようにこの利益を得たいと思いませんか？」

このような誘導から中盤や後半にかけて再登場させましょう。

私は最低3回は同じ動画内で使いまわします。

人はすぐ忘れる生き物ですから、
何度も見せる、何度も言うことで教育され（洗脳され）
あなたの言うことを信用し、商品を購入します。

ワンポイントアドバイス

非稼ぐ系（例えばダイエットや恋愛、美容など）の場合、
必ずお客様の声を徹底して集めていってください。

（LINEのスクショなどは手軽でオススメです）

ステップ2：スライド制作

スライド制作のツールは

Windows：パワーポイント

Mac：Keynote

もしくは、GoogleスライドでOKです。

私は社内で同時編集する為にGoogleスライドを使うことが多かったです。

何度も言いますが「デザインは不要」なので、どのソフトを使おうと大丈夫です。

「KeynoteはキレイだからMac使いのほうが売れる」

ということは一切ありません。

VSLとプレゼン資料は考え方が違う

ので、無駄なデザインは文章と音声に集中してもらえない可能性があります。

あくまでも文章をベースに魅力を引き出す程度で、
過度なデザインは入れないほうがむしろ良いと思います。

▼プレゼン資料のサンプル



きれいでオシャレで憧れますが、
情報が詰め込まれすぎているので
視聴者は離脱します。

ワンポイントアドバイス

VSLは「1スライドに1文」くらいをベースに
多くても3行、4行程度で収めてください。

文章量が多いと文字サイズも小さく
スマホでは見えませんから、離脱も増えます。

今の時代、全てをスマホファーストで考えてください。

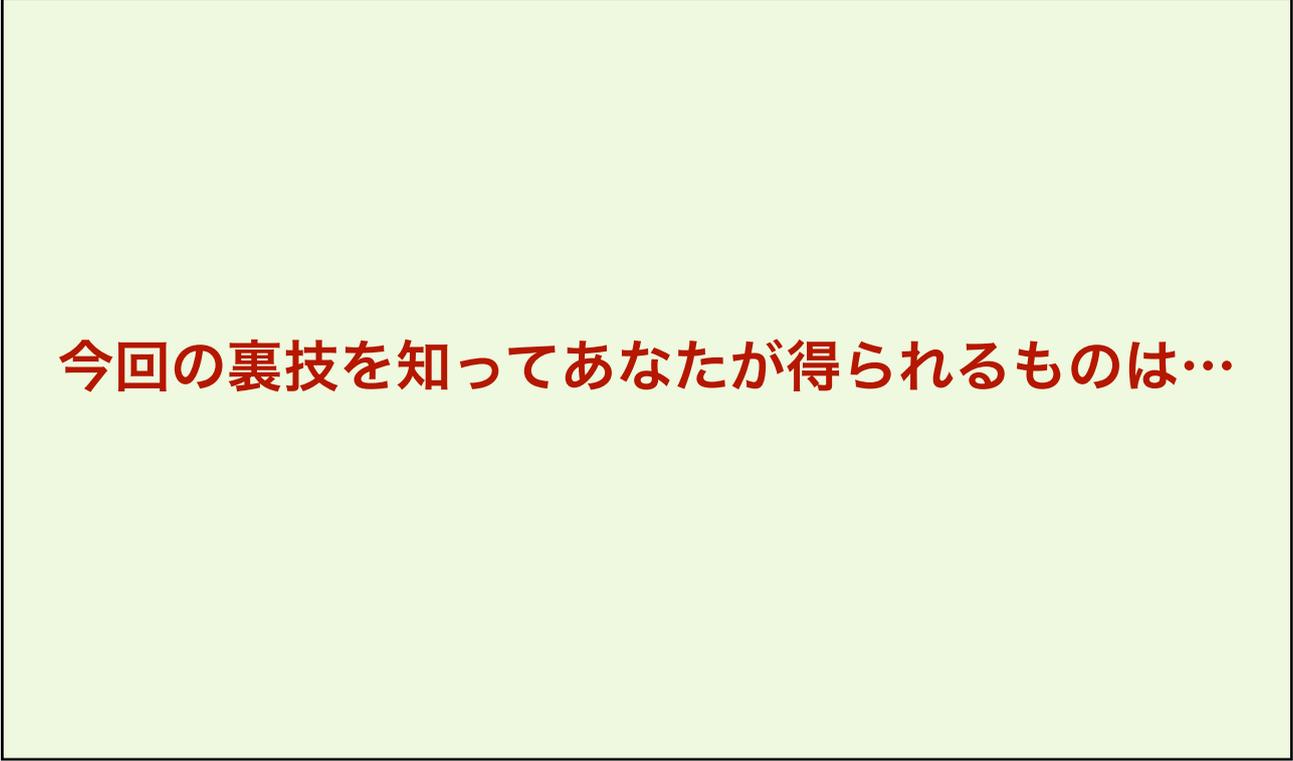
スライド制作自体は非常にカンタンでテンポよく進みます。

書き起こした原稿をスライドにペタペタと
コピーしていくだけで完成します。

ほとんど黒文字ベースで構いませんが、
参考のVSLと同じようにたまに赤文字や太字で
装飾すればよりそれっぽくなります。

1つだけデザインの話をすれば…

▼NG事例



今回の裏技を知ってあなたが得られるものは…

これは1文の横幅が長すぎるので目線が動き、
視聴者が疲れてしまう可能性があります。

また、文字サイズも小さくなってしまいます。

**今回の裏技を知って
あなたが得られるものは…**

このように中央に寄せて文字サイズを大きくすると
スマホで見たときも見やすく、離脱が減ると考えています。

デザインを考えるとすれば、文字の配置やサイズくらいですね。

それでは、頑張ってスライドを作ってみてくださいね。

「トミーさん、スライド制作も面倒ですよ」

「私が言いたいこと、もうわかりますよね？」

こんなことを言われそうなので、あらかじめ解決策を教えます。

デザインは不要かつカンタンなので問題ないとして、
問題なのは労力と時間ですよ。

ここでも「外注」を上手く使いましょう。

スライド制作の単価は書き起こしほど安くはないのですが、

- ・ 参考資料の提示（VSLを見せる）
- ・ ほぼ文字だけ

であれば、5000円～1万円で制作できるはずです。

あとはできあがったスライドの微調整や
実績画像の追加、表紙の色を変えてみるなど
自分で手直ししてもOKです。

書き起こしを一瞬でスライド化する裏技

こちらのノウハウは私が方法を忘れてしまったのですが、
企画参加者の方のご厚意でLINEで教えていただきました。

以下のサイトにあるやり方を使うと

MacのKeynoteで一瞬でスライド制作が完了します。

私がVSLを実践した際も利用した方法になります。

▼一瞬でスライド化する裏技

<http://keynote.motta.jp/2012/05/keynote.html?m=1>

また、「doc to slides」という

Google Documentのアドオンを使うと同じように
一気にスライド化が可能とのことです。

※こちら私は未確認の為、検索しながらお願いいたします。

これでステップ2のスライド制作は完了です。

ここまで付いてきていただき、ありがとうございます。

もう少しでラストなので、最後までやり抜きましょう。

今のビジネスのままなんとなく続けて現状維持を狙うとライバルの台頭や市場の変化で取り残されてしまいます。

今いるお客様から見放されて、新規集客もできず、売上明細や銀行口座を見ても数字が全く変わらない。挙句の果てには嫌いな仕事、儲からない仕事をしないと生活できなくなってしまうかもしれません。

私は自由にのんびり生きていますが、常にアンテナを張り、頭の中はビジネスのことでいっぱいです。

私はいろんな経営者や起業家、投資家と関係を築き、さまざまな知見を共有し合ってきましたが、

「儲かっている人ほど必死に勉強している」

という事実があります。

なぜか儲かっておらず貧乏な人ほど無駄な飲み会や贅沢品にお金を消費してしまい、しまいには時間まで無駄にしてしまいます。

一方で「利益を上げ続ける人」ほど真面目に勉強し、

自己投資はもちろん、経験や事業にお金を使い、
時間もない中、効率化して利益を上げています。
今目標とする方がいらっしゃるのであれば
その方を超える努力は必要不可欠です。

こういう話をすればしんどいと思われるのはわかります。

ですが、人生はどこかで本気にならないと
今までと変わることはありません。

ビジネスでも同じ施策を打ち続けても
同じような結果しか得られません。

選択と集中

です。

余計な情報は入れず、コレだ！と決めたものを選び、
一点集中してみてください。

それはこの資料でお伝えしたノウハウでも構いませんし、
他のなにかでも構いません。

とにかくやらないことを決め、一点集中です。

ステップ3：動画撮影

いよいよ最後のステップです。

書き起こしも終わり、スライド制作も終わり、あとはスライドを映しながら音声を吹き込み、動画化するだけです。

画面収録のソフトは

Windows：Fimola、OBS

Mac：QuicktimePlayer

このあたりでしょうか。

私はWinの時はFimolaを使っていました。

（他のソフトのことはわからず、申し訳ございません）

現在はMacを使用しています。

Fimolaは無料版だと「出力時にロゴの透かし」が入りますが、画面収録だけであれば問題なく使えるようです。

編集までしたい場合は有料版がオススメです。

（公式サイトよりVectorのほうが安いです）

▼公式サイト

<p>エフェクト・プラグイン が今なら51% OFF</p> <p>1年間プラン</p> <p>6,980 円(税込)</p> <p>※自動更新タイプ ①</p> <p>購入する</p>	<p>永続ライセンス</p> <p>9,980円</p> <p>8,980 円(税込)</p> <p>※買い切りタイプ ①</p> <p>購入する</p>	<p>6,000円OFF</p> <p>Filmora+Filmstock お買い得年間プラン</p> <p>17,780円(税込)</p> <p>11,780 円(税込)</p> <p>※自動更新タイプ ①</p> <p>購入する</p>
---	---	--

永続ライセンスは8980円になっています。

▼Vector

<https://pcshop.vector.co.jp/promo/catalogue/filmora/base.php?>

「Filmora X Win版 永続ライセンス版」価格表	
オールインワン動画編集・DVD作成ツール	
商品名	価格
Filmora X Win版 永続ライセンス版	ベクター特価：6,980円 

※全て税込価格となります。

※Filmora XからFilmora 11に無償アップデート可能です。

永続ライセンスは6980円になっています。

Vectorで「Fimola」と検索すると9980円のページが出てくるとは思いますが、上記のリンクであればベクター特価のページになります。

正直、この章は「画面を見て読み上げるだけ」なのでお伝えすることがほとんどありません。

参考のVSLのように淡々と読んでもらってOKです。

熱量を上げたり、抑揚をつけたい場合はやりすぎない程度に加えてOKだと思います。

参考までに私は動画セールスにおいて熱量と抑揚は非常に重要だと考えています。

VSLで販売した際は淡々とした喋り口で社員が収録しましたが、私の通常のセールス動画はかなり熱量を上げることを意識しています。

なので、私は動画セールスただだけで1日で5000万円稼いだり（全額当日着金）100万円クラスの商品がバカ売れしました。

プロダクトローンチの撮影を思い出してみると…

タワーマンションやスタジオを借りて、コンテンツホルダーとインタビュアーを用意し、お客様の声で出演する方も集めて

カメラは3台以上、プロンプターを使用したり、証明や観葉植物などの装飾品を用意して撮影しました。

この時も熱量、パワー、エネルギーが大事だと考えていて、画面越しに視聴者にパワーが届くように撮っていました。

なので、撮影には必ず栄養ドリンクを大量に買い込んで配っていました。

効果は不明ですが、プラシーボでもなんとなくやる気が出ますよね。

VSLに応用するなら、重要なスライドだけは熱量を上げて読む、抑揚をつけてみると良いかと思います。

「トミーさん、画面収録も面倒ですよ…」

はい、もうあらかじめ対策を考えてあります。

お決まりの外注ですね。

1時間程度のナレーションであれば3000円もあれば依頼できるかと思います。

- ・ ナレーションだけ依頼して自分で動画化する
- ・ ナレーションを依頼し、動画編集も別の方に依頼する
- ・ 画面収録自体を外注してしまう

この3つになるかと思います。

どのパターンもトータル3000円～5000円もあれば依頼できると思うのでコスパよくいきましょう。

外注ナレーターが話した動画で 果たして売れるのか

こんな疑問がわきませんか？

ナレーターはアマチュアでもアニメ声からおじさんまで本当に多岐に渡る声色で収録してくれます。

正直、私のような素人からすればプロもアマチュアも遜色ないくらい「プロ感」がすごく、動画化した際にちょっと違和感が出てしまいます。

テレビの旅番組のナレーションやニュースキャスターの話し方ってプロ感が凄いじゃないですか？

なので「セールス動画には向かないのでは？」と疑っていました。

視聴者もプロが話すと違和感に気づいてしまい、反応が落ちるんじゃないか。

自分が話したほうが、素人が話したほうが、やっぱり自然だから売れるんじゃないか。

そんなことを社内やチームメンバーとも話し合いました。

ですが、私は直感で「これはきっと売れるはず」と心の中では確信していました。

結局、とりあえずやってみれば答えは出るということで教育動画3話、セールス動画1話、バックエンド動画1話、全てナレーターが収録したスライド動画を制作しました。
(VSLではなく、通常のローンチ形式)

その結果、何が起きたか。

全てナレーターで作った案件は 月3000万円の売上を叩き出しました。

この方法でやる、絶対売れると断言した時、
パートナーや外注先、提携会社の人たちですら

「トミーさん、さすがにこれは売れないですよww」

と小馬鹿にしました。

ですが、私がこの方法で大きな売上をあげた途端、

「こんな方法で売る人を見たことがない」

「なんでこのやり方で売れるんですか？」

と目の色を変えて質問してきました。

私はこれまで匿名のSNSアカウントをはじめ、
ローンチでも演者を多用し

「意図的に作り上げたキャラクター」

で商品をバカ売れさせてきました。

だからこそ、売れる・売れないの判断軸は
“そこではない”と確信していました。

売れる流れに沿って話してしまえば
誰が喋ってもそれなりの結果は出ます。

これはあなたにとって朗報だと思いませんか？

あなたが今あまりスキルがなくても
同じように再現していけば売れるようになる。

「売れる」には理由がある。

私はそう確信しています。

だからこそ、売れている他社案件を真似して
再現していけば同じように儲かる。

これをひたすら繰り返しています。

そうして真似を繰り返して販売を続ければ、

「こうすれば売れる」というのが肌感覚でわかってきます。

これがまさに「スキルを習得した」という状態ではないでしょうか？

私は机でお勉強しろと一切思いませんし、まず真似から入って、売ってみると思っています。

元々、机でのお勉強は大嫌いです。

高校生の頃、英語の授業中は弁当を食べる時間でした。

クラス中のみんなで弁当を食べながら先生の話聞いていました。

そんな私が思う最短最速の成功法則は、

「習うより慣れろ」

です。

スキルは机でもパソコンの資料でもなく、現場で身につけるものです。

SNSにはやったこともないのに聞きかじった知識をそれっぽく発信している情報発信者が多数いますが、それでは本当の意味での成長はありません。

現場で実際に身銭を切って実践してこそ意味がある。

「プロダクトローンチ」にしてもノウハウを探せばそこら中に落ちていますし、解説している人もいます。

ですが、1日に2000リスト集めたり、1週間で1万リスト、広告費は2、3000万、売れなきゃ大赤字。

そんなヒリヒリする環境で実際にお金を出してバチバチの戦いをしてきた私と机上の空論の彼らでは知識やスキルに大きな差があります。

だからこそ、

あなたも本資料で学んだらすぐに実践し、時間やお金を自ら使って経験してください。

たとえ広告費で5万、10万赤字になろうと必ず1年以内に黒字になります。

私は先日、決済会社から売上を凍結されて2000万円ほどが入金されない状態ですが、こんな失敗でも前を向いています。

「この経験は間違いなく将来の数十億に繋がる」

そう確信しています。

どんな失敗が起きようと、
どんな困難が立ちふさがろうと、
あなたはきっと超えていけます。

困ったら私を頼ってください。

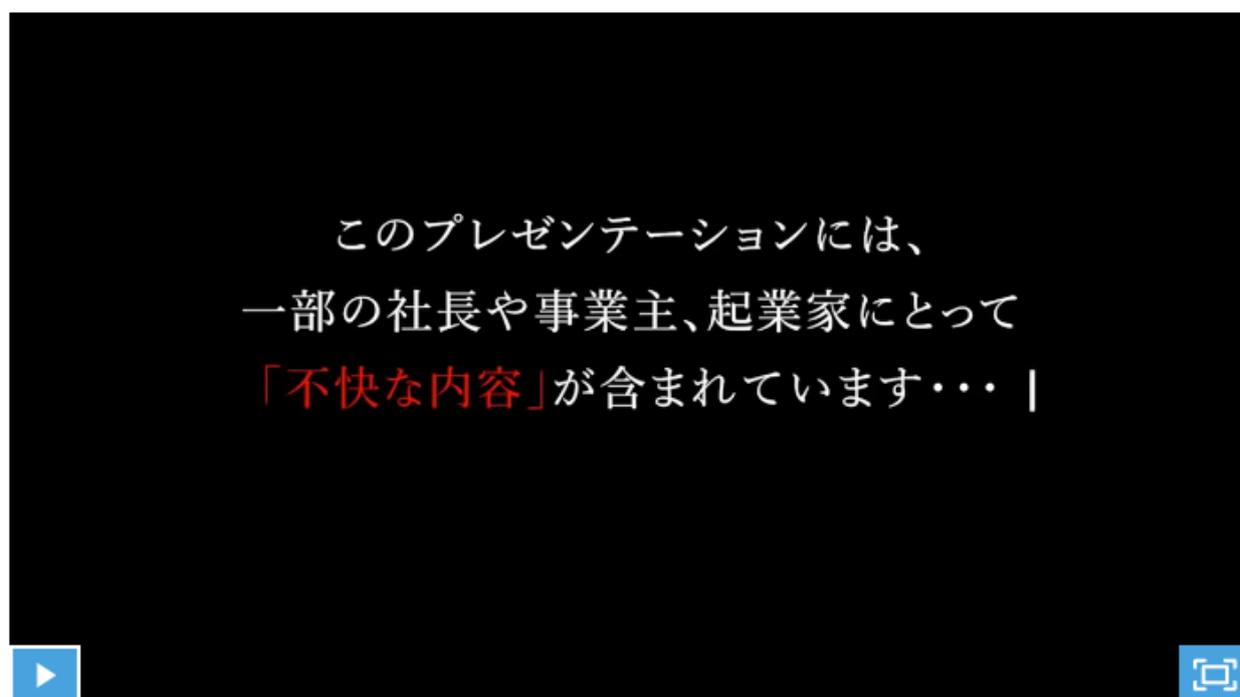
番外編：販売ページ制作

VSLが完成したら販売ページを制作します。

ワードプレスで1カラムがベストです。

▼VSLを試してみる

<https://directsales.jp/TWSH/>



※動画は自動で再生されます。

この本を購入する

このページのように、

- ・ VSL
- ・ 決済ボタン

さえあればOKです。

上記のページを見ると、決済ボタンの下にズラズラと商品説明が書いてありますが、こんなものは一切不要です。

VSLを含め動画セールスというのは

**動画が全てであり、
動画を見てもらえさえすれば売れる**

のです。

だから余計な情報は必要ありません。

**なんならYoutube動画のURLを送って
動画内で「欲しい人は今すぐLINEでご連絡ください」と
言うだけでもOKです。**

実際にLINEで連絡が来たら、
決済リンクや銀行口座を教えるだけ。

こんなバカみたいにシンプルな仕組みでも売れます。

**最初から決済リンクが表示されていると
「なんだ、結局セールスカよ」と思われる可能性があるので、
LINEに連絡させる作戦は割と使えます。**

VSLでの最高の仕組みは、

動画を視聴して決済タイミングまできたら 決済ボタンが表示される

という状態です。

最初からではなく、例えば41:13秒に

「今すぐお申し込みください」という話をしたとすると、
その時間になったら決済ボタンがポンッと表示される。

これがベストなのです。

**そうすれば、セールス動画とわからずに
なんだか気になる動画を見続けた結果、
最終的にセールスされて買ってしまった。**

そんな状態を作ることができます。

しかし、この仕組みを作るにはツールが必要です。

開発費もかかりますし、上手く動かなかったり、
さまざまなトラブルも発生します。

なので、解決策は2つあります。

1つ目は、「LINEで連絡する」というボタンだけ表示させてセールスとわからないようにしておく。

2つ目は、私が開発した独自ツールを利用する。

※特典のご案内※

今回の資料の最後でご紹介する特別特典の2つ目に
「VSL専用WPプラグイン」をご提供しようと考えています。

あなたが用意したVSLの最適なタイミングで
決済ボタンや文章を表示させることができます。

このツールがあればセールスと悟られることなく
自然にVSLを見せて自然に決済まで持っていけます。

開発費は27万円ほどですが、特別に無料で提供します。

ケーススタディ：売れなかったらどうする？

私は、

「100%誰もが成功できるわけではない」

「誰もがVSLを使って売れるわけではない」

と最初に言いました。

もちろん、私が必死に作り上げても売れない案件もあります。

ですから、あなたが売れなくても当然といえば当然です。

売れない理由は「VSLを使ったから」ではなく、商品内容やオファー、リスト数、リストの質、価格などさまざまな要因が絡んできます。

私の経験上、売れる商品はVSLだろうとセールスレターだろうと、ZOOMだろうと対面だろうと売れます。

VSLはあくまでも「コスパよく売るツール」であり、それ以外の要因も絡んでくると覚えておいてください。

私が実践して売れなかった場合、

- 1、価格を変えてみる
- 2、事前に教育や予告を入れる
- 3、オファーや商品内容を見直す

このあたりを試します。

1、価格を変えてみる

私がリサーチした限り、VSLは海外でも使われ、主に数千円～数万円の商品でよく利用されていました。

私は10万円～30万円での販売をメインに作りましたが、なかなか売れない方も出てくるかと思います。

その場合は思い切って安くして反応を見て、反応が良ければまた徐々に値上げしていく。

そうやってテストしてみてください。

価格部分だけであれば撮り直しもカンタンですし、編集でつなぎ直すことも容易にできます。

高額で売りたいければ売りたいほど実績プッシュが重要になります。

2、事前に教育や予告を入れる

DRMでいう「集客→教育→販売」の教育です。

言い換えれば価値観のすり合わせ、商品の必要性の理解になります。

「動画1本で売る」

という本筋と少しズれてしまいましたが、売れなきゃやることをやるしかありません。

事前にLINEやメルマガを送ったり、必要なら10分~20分の短い動画を1、2本送っておくことで成約率は上がります。

もし、私が教育と予告をやるとしたら

- ・ LINE登録直後に実績画像を送り
興味付けをひたすら繰り返す
- ・ 3日くらい実績画像を送って
「早く教えてほしい！」という状態を作る
(本気で売る時は最長2週間くらい予告を入れます)
- ・ あえて「こういう人には向かない」と絞り込む

こういう仕掛けを施した上で

「○日にビデオを公開します！」と伝え、

VSLを届けます。

これで成約率は上がります。

私が商品を売る際に重要視している
極秘テクニックをご紹介しますが、

「動画を見る前に既に欲しい状態にさせる」

ことです。

これは主に第1話、2話…と続くローンチ形式の販売で多用していましたが、毎回売るたびに3000万、4000万と利益を得ることができていました。

実績を2週間も見せられたら気になって気になって仕方なくなりますよね？

そこでようやく第1話が届くわけです。

もうこの段階で視聴者の方から

「早く参加したいです！スクールでもなんでも買います！」と完全に脳が麻痺した状態でご連絡をいただきます。

このノウハウを使いこなしたら

年間数千万～億、セールスする度に数百万～数千万、そんなことが余裕でできるようになります。

これも興味がある人が多ければ
ノウハウ化しようと思うのでDMください。

3、オファーや商品内容を見直す

結局のところ、商品が弱ければ売れません。

無理やりコピーライティングを駆使して昔の私のように売ることもできますが、クレームで疲弊すること間違いなしです。

なので、商品やオファーの見直しは必須です。

オファーというのは、カンタンに言えば

「お客様との約束」

です。

**私はあなたにこれをやります、
私はこういうことができます、
私はあなたをこの状態に持っていきます、
あなたはこうなることができます。**

それがオファーになります。

売れている商品と比較して何が足りないか、よくリサーチしてみましょう。

サポートが足りないならサポートを手厚くする、

保証が足りないなら保証をつけてみる、
コンテンツボリュームが足りないなら動画を追加する。

**売れていない商品には必ず欠陥がありますし、
売れている商品には必ず理由があります。**

私は「商品内容をパクるのではなく、型を真似ろ」と
この資料で伝えてきましたが、

商品内容といっても

**どういうコンテンツが入っているか調べて
それを自分の商品に追加する**

これはOKです。

例えば、セールスレターを見ると商品内容が
必ず記載されていますよね？

そこで

- コンテンツ内容
- ボリューム
- 特典
- 保証
- サポート

などをチェックし、不足があれば追加したり、
魅力的なものは真似できないか考えます。

この真似はOKだと考えています。

ですが、コンテンツ1つ1つのタイトルを丸パクリしたり、
実際のコンテンツ内容（例えば動画やPDFの中身）まで
丸パクリするのはNGですよ、ということです。

こうやって自分の商品を魅力的にしていきましょう。

ケーススタディ：さらに利益を増やす施策

あなたが「もっと利益が欲しいです！」と私に相談してくるのは事前に把握済みなのであらかじめ2つの施策を伝授します。

1、ワンタイムオファー

2、3プラン戦略

です。

1、ワンタイムオファー

カンタンに言うとVSLで商品購入後に「今だけ限定ですよ！」というアップセルを行うことです。

アップセル：上位版の案内

情報ビジネスでは定番ですが、フロントエンド商品を購入したあとに

「さらに追加のご提案があります！」

「より稼げる上位版で人生を変えませんか？」

こんな案内を見たことはありませんか？

**このワンタイムオファーを導入することで
利益は1.5倍以上になることがほとんどです。**

例えば、私がNAFを販売していた頃、
20万円の講座の成約率は4%出ていたのですが

1000リスト x 成約率4% x 20万 = 800万

フロントだけの売上だとこのようになります。

ここにワンタイムオファーで30万円の商品を提案し、
成約率35%出ていました。

フロント購入者は40名いますので、

40 x 35% = 14人

14 x 30万 = 420万

フロントとワンタイムオファーの
バックをあわせて1220万の売上です。

大体1.5倍くらいになりました。

先述した「価格を下げてみる」の項で

「値下げしたら利益が減るんじゃないか？」と
思われた方も、ワンタイムオファーで利益を
積み上げることができます。

**上手くやるとフロントの価格を下げたのに
ワンタイムオファーで以前より儲かった。**

こんなことも起きます。

実際に、プロダクトローンチ全盛期、
多くの会社は30万円でフロントを販売していましたが、
ある会社が5万~10万円で仕掛けました。

もし売れなければ、大赤字になる可能性が高いです。

なぜならフロント段階では赤字なので、
バックエンドのワンタイムオファーで
回収するしかないからです。

**結果、売上は14億円、その後20億に迫るほど
売れていきました。**

これほど強力な施策になります。

また、ワンタイムオファーというのは
長文で強力なセールスレターや熱量を上げた動画があると
当然バカ売れしていくのですが、

「とりあえず施策を入れたら儲かる」

というものです。

驚きましたか？

ワンタイムオファーのページを作るのって
もちろん労力がかかりますよね？

「良いページを作らないと売れない」

とってしまします。

**ですが、実際にはとりあえずオファーすれば
一定数は売れてしまうものです。**

なので、とりあえずつけとこう！と考えてください。

**VSL→ワンタイムオファーという導線の場合、
フロントが動画なのでバックはセールスレターのほうが
スムーズに決済してもらえ可能性があります。**

長編動画を連続で見るのは結構きついですよね？

私は映画を何本も見れないタイプなので
苦痛ではないと思います。

**なので、フロントが動画ならバックはレター、
フロントがレターならバックはレターか動画。**

このように決めてしまってOKです。

ワンタイムオファーの実装方法

ワンタイムと言うだけあって
決済直後にページが自動遷移して
バックエンドのセールスレターを案内します。



この機能は決済会社によって使える・使えないがあります。

他の方法としては、メルマガ配信システムの
「マイスピー」を使うと決済後に自動遷移が可能です。

私も利用しています。

マイスピーと決済会社（Stripeやアナザーレーンなど）を
連携することで、マイスピーのフォームから決済できます。

詳しい仕組みはマイスピーの公式サイトに
マニュアルがありますので割愛します。

また、別の方法では

購入後のご連絡にワンタイムオファアの ページを潜ませる

というやり方があります。

LINEやメールで

「ご購入ありがとうございました」
「会員サイトはこちらになります」
「商品のご案内です」

このような連絡を入れますよね？

この時に文章内に

特別なお案内があります
→URL

こういった誘導を入れておくことで
ページにアクセスしてくれます。

疑似ワンタイムオファアですね。

もしくは会員サイトや商品送付のメールとは別に、
ステップメールで数日間アップセルしてもOKです。

NAFのアップセルは3日限定で販売していました。

これは「ワンタイム」ではないですが、
期間限定のアップセルということですね。

2、3プラン戦略

戦略というほど大したものでもないのですが、
1つの商品で3つのプランを取り扱うことです。

商品を意図的に3つに分けてください。

例えば、

プランA：ノウハウのみ → 39800円

プランB：A+サポートと追加特典あり → 149800円

プランC：A・B+コンサル → 349800円

のようなイメージです。

「松竹梅理論で考えると
安いプランではなく真ん中がよく売れる」

**と言われますが、私が実践した結果では
真ん中と一番上のプランが同数くらい売れました。**

なので、結果的にとても儲かりました。

実際に1プラン~3プランまででテストしましたので、生の売上を公開しますが、

1プラン：売上2700万

2プラン：売上3400万

3プラン：売上4300万

このように増えました。

3プランの良いところは

**「バックエンドのセールスレターなしで
お手軽に利益を増やせる」**

ことです。

ワンタイムオファーはもう1つページを作ったり、動画を撮ったりする必要がありますが、3プランならフロントのページや動画を改変するだけ。

非常にコスパが良いのです。

なので、セールスレターのライティングが得意じゃない、動画もまだたくさん撮れないという方こそ3プラン戦略を今すぐに導入してください。

さて、ここまで読んでみていかがでしょうか？

最初は「こんなので売れるわけがない」とか

「ちょっと私には難しいかも…」と思いませんでしたか？

ですが、今はどうでしょうか。

「なんだか売れそう！楽しそう！ちょっとやってみたい！」

そう思いませんか？

**あなたが自然にやる気が出るように
計算して資料作りをしたかがありました。**

一緒に頑張りましょう！

Q&A

Q.動画の時間は何分くらいが良いのでしょうか？

A.今までのテストでは40分～1時間半で作りました。

私のテストでは時間は売れ行きにあまり関係なく、
だいたい同じような結果に落ち着きましたが、
短いと売れなくなる可能性が高いので最低40分を
目指して作ると良いかと思います。

**VSLではありませんが、最近知った他社のウェビナーでは、
なんと2時間半の動画で月1億売っていました。**

リアルセミナーくらい長編の動画を作り、
それをウェビナーのように見せて販売していました。

**時代はtiktokなどの台頭でショート動画に寄っていますが、
私はあえて長編動画で爆発的に売ることを目指しています。**

常に逆を考えてみる。

これも成功する為に重要な思考です。

Q.初心者で実績がない場合の対策はありますか？

A.他人の商品のアフィリエイトが一番カンタンです。

今はBrainがあるので、Twitterと相性がよく、

独自特典をつけるなどして販売するのがベターです。

BrainはなにもTwitter上だけで販売するものではなく、メルマガやLINEから販売してもOKとなっています。

なので、VSLを作り、独自特典をつけ、Brainを売る。

これは最もお手軽です。

または、インフォトップやインフォカート、物販系のASPなどアフィリであれば問題ありません。

「どうしても独自コンテンツを売りたい！」

という場合は実績を作りましょう。

実績がない人の商品を買いたいと思うお客様は世の中を探してもほとんどいません。

なぜなら、教えられることが無いからです。

カンタンに実績を作る方法として一般的なものは、自己アフィリ、メルカリ不用品転売、恋愛、美容、ダイエットなどのジャンルになります。

ビジネスノウハウや投資ノウハウは難易度が高いので、最初はオススメしません。

まだSNS関連でフォロワー増加法、リプライ数、DM数、など「なんらかの数を増やした」方法のほうが

初心者でも再現できるかと思います。

このあたりから探してみてください。

Q.トミーさんが知るノウハウで一番売れる販売手法はVSLですか？

A.「私の場合は」違います。

私は本資料でVSLの売上や成約率とローンチ形式の売上や成約率を公開しました。

私は過去にローンチのプロモーターとして戦国時代を生きてきた経験がありますので、

「私が得意なものはローンチ形式」

です。

ですが、VSLでも“そこそこ”は売ることができます。

あなたは「効果が最大化する販売手法を使いたい」と思っているかもしれませんが、これは人によります。

ライティングが得意な人はセールスレターが一番と言うし、喋りが得意な人は動画セールスが一番と言うし、営業が得意な人はZOOMかセミナーが一番と言います。

ただ手法には特性がありますので、お伝えすると

「VSLはコスパよく売るのに向いている」

と感じています。

おそらく、最も大きなリターンを叩き出そうとすれば、ホテルなどで顔出し、インタビュアーをつけ動画を撮り、動画を5話くらい撮影して、5万文字以上のレターを書き、

ワンタイムオファーも長文レターか長編動画、必要ならダウンセル、ウェビナー、セミナー、懇親会、個別相談、特待生の募集、

あの手この手でクロージングするのがベストです。

実際に上記の多くの施策を私は取り入れていました。

ですが、これはハッキリ言ってしんどいです。

労力とリターンが見合わなくなる場合もあります。

「これだけやって売れないのかよ…」

と思ったことも何度もあります。

VSLやスライド動画の良いところは、

- お手軽
- 完成までのスピードが早い
- 修正がカンタンにできる

- ・顔出しなしなので気が楽
- ・キャラで判断されることがない
- ・横展開がカンタン

このあたりが言えます。

なので、私は普段スライド動画を多用しています。

VSLは選択肢の1つです。

合わないなと感じたら、本資料で教えたことをベースに「売れている案件を模倣」してみたら良いのです。

あなたに合う武器を1つ見つければ勝てます。

1つで良いです。

武器はたくさんあるから勝てるのではなく、1つを磨くから勝てるのです。

私はローンチを磨いたので売れるようになりました。

1つを磨くと、他にも応用ができるようになります。

その結果、VSLでも売れるようになりました。

喋っても売れるし、書いても売れます。

なので、

「たった1つの武器を磨く」

を徹底しましょう。

これも選択と集中です。

Q. 「意図的に作り上げたキャラクター」で商品をバカ売れさせてきた←これについて質問ですが、「ペルソナにウケそうな価値観・信念を反映したキャラクター」を作ったのでしょうか？

A. 少しニュアンスが違いますので、解説します。

私はキャラクターを作る時、価値観や信念を予め考えて設定することはあまりしません。

作っていく中で、

「このほうが人気が出そうだな」と感じれば肉付けしてテストすることはあります。

多くの人が「最初から当たる前提」でビジネスを作りますが、私は「外れる前提」で考えています。

下記ツイートも参考になるかと思います。

▼失敗前提でビジネスを作る考え方

https://twitter.com/ceo_tommy1/status/1480134712031023106

私が行った「意図的に作り上げたキャラクター」は、
ペルソナうんぬんではなく、

- ・ 良いコンテンツはあるけど、自分では売れない
- ・ 多少売れても伸び悩んでいる

こういった方々の「コンテンツのみ提供」してもらい、
演者や架空キャラクターを多用し、

「私が作ったシナリオ通りに話させることで」

数千万、億という売上を作ってきました。

特にプロダクトローンチ時代は

「優秀なコンテンツを持ったコンテンツホルダー」
とひたすら組んで商品を販売していました。

当時、ネットビジネスの印象は今よりもはるかに悪く、
誰も顔出し・名前出ししようと思ってもいませんでした。

「ネットに出れば100%叩かれる」

そういう時代です。

なので、いくら良いコンテンツを持っていても
表に出たがらない方々がたくさんいたのです。

そういう時こそ私の出番でした。

私は彼らの要望を組み上げ、一切表に出ない形で

匿名ビジネスを何本も作り上げて成功させました。

ただそれ以外にも、SNSに匿名キャラを複数生産し、裏側でメルマガやLINEのリストを集めまくり、高額商材を売りさばいたことも何度もあります。

私は海外移住し、国際税務やオフショア法人など表に出にくい情報をひたすら学んだことで「本物の匿名環境の作り方」をおおよそ理解しました。

合法ではありますし、世の本物の富豪たちが使っている手段ではありますが、正直、アングラ要素が多段に含まれます。

このあたりも興味がある人が多ければ公開しますのでDMいただければと思います。

Q.優秀なコンテンツホルダーとどこで出会えるのでしょうか？コンテンツ探しに苦労している状況です。

A.最強の発掘ルートは紹介です。

私はローンチ時代、主に紹介で優秀なホルダーを発掘していました。

というのも、当時は今のようにコンテンツ販売が一般的ではなく、

・アフィリエイトター

・コンテンツ販売業者

このように二分化されていたと思います。

アフィリエイトの中でも月数百万稼いだ方だけが
独自コンテンツを販売している状況で、
それ以外の方は他社商品をアフィリエイトするだけ。

そして、コンテンツ販売をメインにしている業者は
本当に上位層で年商億は当たり前、10億～30億規模の
会社もちらほら見かけました。

そんな中でアフィリエイトを扇動して
ローンチができるというだけで引く手あまたでした。

「トミーさんの会社で私の知人の商品を売れませんか？」

こんな依頼が毎日のように届き、私は連日打ち合わせや
会食に出かける日々でした。

なので、当時はコンテンツに困った経験がほとんどありません。

ただそんな中でも他社のローンチ会社主催の
アフィリエイトパーティなどに出向いて
そこでホルダーを発掘した経験や、

自社でアフィリエイトノウハウをテストし完成させ、
販売するなど何度もあります。

私もし人脈が何も無い状態ならどうするか。

- ・ 自分のお客様の中からコンテンツを発掘する
- ・ SNSで声をかけてプロデュースする
- ・ 本の著者に連絡してみる
- ・ ○○○○でプログラマーに連絡をとりツール提供してもらう

このあたりをやります。

本の著者は儲かっていない方が多く、
100人連絡すれば3人くらいは興味を持つはずです。

また、プログラマー作戦はかなり特殊で、
おそらくやっている方はほとんどいないはずですが、

ですが、これは超有効で裏技でもあります。

具体的な方法が知りたい方が多ければ
こちらもプレゼント企画にするのでDMください。

**なんせ私はこの方法で2021年～2022年に跨がる
6ヶ月で8000万以上の利益を得ています。**

Q&Aは追記しますので、Twitterなどで
お気軽にご質問いただければと思います。

～最後に～

ここまでお読みいただきまして、誠にありがとうございました。

そして、お疲れ様でした。

上記の「。」までで26008文字になりますので、読み終えた方はTOP1%くらいかと思います。

ここまでお付き合いいただけた方とはもはや他人ではないとすら思えます。

私はこの4年間、日本人とはほぼ話すことなく精神と時の部屋にこもり、修行僧や仙人のような生活を続けてきました。

こんなに多くの方と交流を持てたのは本当に何年ぶりかわかりません。

正直、今回Twitterでプレゼント企画を開催した時は、「よくイネをくれる10人くらいにギブしよう」と軽い気持ちで考えていました。

なんせ、朝から子供をサファリワールドに連れて行くタクシーの中でポチポチ思いつきでやっただけなので（汗）

余談ですが、予約ミスなどもありサファリワールドは3万円もしました…高い！

なので、これだけの反響をいただけて
とても嬉しいのと同時に驚きもあり、

また、

**「こんな数百人にテキストだけでチャチャッと
説明したらTwitterで何言われるかわからん…」**

と恐怖に怯えました。笑

当初、数百文字～多くても1000文字程度の
テキストを送って終わる予定だった本企画は、
あなたを含めて多くの方に応援していただき、

26000文字を超える大ボリュームの資料制作まで
進化していきました。

きっと全て書き終える頃には28000文字くらいに
なっているかと思います。

改めて感じたのは、

**「人は行動しなくてはいけない動機と
期限を設定すれば嫌でも行動できる」**

ということです。

この資料を作り出したのが2022年4月22日の夕方、
そして今2022年4月23日の17時40分です。

なので、休憩やランチタイムなどを合わせて
24時間くらいで完成まで持っていけました。

**これも多くの方に応援していただき、
「早く完成させて少しでも早く学んでほしい」と
心から思えたからです。**

本当にお付き合いありがとうございました。

今回のプレゼント企画をきっかけに、
Twitterでぜひ交流していただけると嬉しいです。

**また、私はネットビジネス歴でいうと18年、
情報ビジネス歴でいうと12年くらいになるので、
王道、裏技、黒、白、グレー、さまざまなノウハウ、
経験、データを持っています。**

**これらをTwitterを中心に放出していき、
7年ぶりくらいの「1万フォロワー」を達成したい
と考えています。**

なので、次回のプレゼント企画も楽しみに
お待ちしております。

それでは、本当にありがとうございました！

感想や質問はいつでもどうぞ！

追伸

実はこのPDFには「ある仕掛け」が施してあります。

4月24日の7時37分時点で
この仕掛けに気づいた方は「たった1名」です。

ですが、よく読めば気づけるはずです。

**そして、この仕掛けこそが私が商品を買えば
バカ売れする理由であり、絶対に抑えるべき
ノウハウとも言えます。**

私はPDFを作る時、よくこの方法を使います。

よく読んでください。

目を凝らして読めば見つかる「隠し文字」ではありません。

ヒントは、

「全体を俯瞰して見る」

です。

これに気づけた方、DMかLINEでご連絡ください。

特にプレゼントは用意していませんが、
気づけた方は商品が売れるようになるでしょう。

特別特典のご案内

ここまでお付き合いいただいたお礼として、
3つの特別特典をご用意しました。

1つ目：VSLの書き起こし

面倒な外注探し、依頼、費用を全てカットし、
私の方で代行させていただきます。

書き起こしは、40分～1時間程度の動画になると
大体3000円～5000円の料金がかかるので
シンプルにその分は得することができます。

2つ目：VSL専用WPプラグインのご提供

VSLを効果的に使うには
「セールスタイミングで決済ボタンを表示する」
これがベストになります。

これによりセールスと悟られずに
VSLを視聴してもらい、自然に決済まで
持っていくことができます。

ですが、この仕組みを作ろうと思えば
自分でプログラミングを勉強するか、
システム開発を依頼するしかありません。

なので、今回は特別に私が27万円かけて開発した
WPプラグインをご提供させていただきます。

Vimeoと連動するコンテンツ制御BOX

表示タイプ ▼

途中からずっと表示

秒後から表示

途中のコンテンツ：開始タグ： `[vimeo-type-split-start]`

途中のコンテンツ：終了タグ： `[vimeo-type-split-end]`

このようにシンプルで初心者でも扱えて、
さまざまな制御が可能です。

ただし、動作確認しているのは

- ・ Vimeoという動画保存サービスを使う
- ・ THE THORというWPテーマを使う

こちらの環境でプログラマーに制作していただいたので、
他の環境の場合、動作しない可能性があります。

もしご要望が多ければ、ツールのアップデートも
検討しますが、こちらも私の方で費用を払う必要があるので、
100%対応できるわけではないことをご了承ください。

3つ目：本資料の再配布権利

本資料をあなたが有料商品を販売する際の特典やコンテンツの一部として使用できる権利です。

その際に私の実績などをブランディングや権威性を上げるために使用してもかまいません。

これにより、今実績があまりない方やノウハウに自信がない方でもコンテンツのクオリティを上げることができます。

正直、私が一番価値があると思っているのはこの3つ目の特典になります。

その際の売り方のご相談にものりますし、お互いにメリットがあればコラボ企画なども開催できると楽しそうですね。

「無料プレゼントの一部として本資料を配りたい」

という場合は別途ご相談ください。

あまりに要望が多ければ検討させていただきます。

また、有料コンテンツの特典などで使う際に「これは自分が作った」と偽るのはNGです。

私が制作しており、私に著作権は帰属しますので、

その点をご認識のほどよろしくお願いいたします。

ちなみにですが、コンテンツ内容を真似したり、
発信内容を丸パクリすると大抵バれてしまいます。

私もよく

「この人、トミーさんのツイートパクってますよ」

「この人、LP丸パクリしてましたよ」

このような報告が届きます。

**そうするとパクった側の信用が落ちてしまうので、
引用元を明記するほうが明らかに信用が上がります。**

「全て自分で考えてやっている」

という見せ方をしたいのは十分理解できるのですが、
実は逆に信用が落ちてしまうので気をつけましょう。

あなたも引用を明記する方がいたら

「この人、細かいところまでちゃんとしてるんだな」

と思いませんか？

なので、私も以前はパクったこともありますが、
今は情報元を正しく引用したり、参考になった情報は
「〇〇さんから学んだ」などしっかり言おうと思っています。

この3つ目の特典に関しては、

「こういう形で使いたいのですが、どうですか？」

というご相談にもしっかり対応させていただきますので、一緒にビジネスを構築できると楽しいですね。

以上、3つの特別特典を設定させていただきました。

ただし、受け取りには条件を設定させていただきます。

本資料はノウハウコレクターではなく、即実践したい方向けに作成いたしました。

なので、早速行動できる方のみ特典を受け取ってほしく、カンタンな条件を設定しました。

**下記のツイートに引用RTで感想を書いて
拡散のご協力をお願いしたいと考えています。**

ステップ1：以下のツイートを開き引用RTする

ステップ2：なるべく140文字くらいで感想を書く

ステップ3：証拠となるスクショをDMで送る

この流れになります。

※カンタンに受け取れるように システム化しました。

以下のページから感想を引用RTしていただければ、
すぐに追加特典を受け取れます。

▼追加特典を受け取る

https://twi-haifu.com/g/ceo_tommy1/c99okc40zz4g8/

あまりにも応募が多く、手作業での配布が難しくなった為、
上記の形で配布させていただきます。

感想はなるべく140文字に近づけるように書いてください。

「勉強になった」

「自分もやってみようと思う」

このような短文は特典を受け取りたいだけと思わざるを得ない為、
裏側でシステムの停止や再配布権利の失効とさせていただきます。

つまり、

「ちゃんとレビューを書いていただければOK」

ということになります。

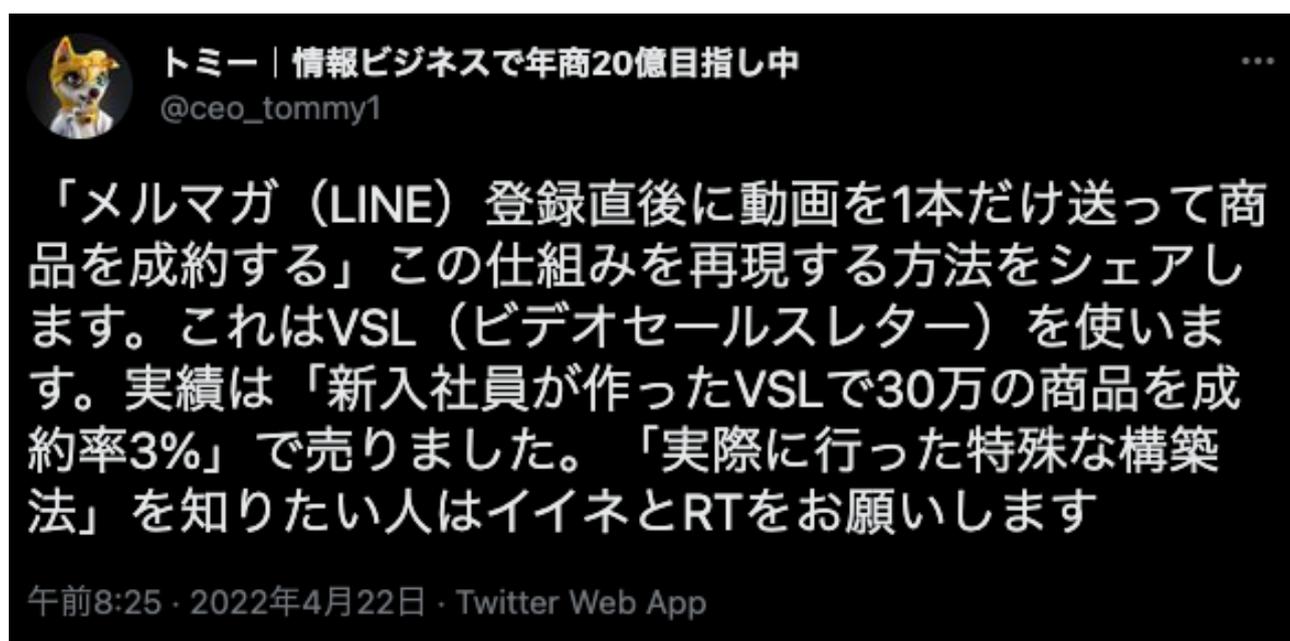
99%の方は上記のような問題はありませんので、
ご安心して引用RTをお願いいたします。

以下のステップ・バイ・ステップの説明は
今後、本資料を参考にPDFを制作したい方のために
あえて残させていただきます。

ステップ1：以下のツイートを開き引用RTする

▼該当ツイート

https://twitter.com/ceo_tommy1/status/1517313618781806592



こちらのツイートの引用リツイートをお願いいたします。

ステップ2：なるべく140文字くらいで感想を書く

こちらは学んだことを「ライティングの練習」だと思って、
しっかり書いていただければ嬉しいです。

よくこういうレビューでは、

「こういう形で書いてください」

「必ず良い評価を書いてください」

このように指定する場合がありますが、
素直に学べた内容や感想を書いてください。

私はレビューこそ正直であるべきだと思っています。

私の資料を読んで気になる点や質問があれば追記しますし、
なるべく理解を深められるように対応させていただきます。

ただ文字数に関しては

「結構よかった」

「学べたから頑張ってみます」

このように一言だとレビューの意味をなさず、
ただ特典が欲しいだけだと思わざるを得ないので、
しっかりライティングの練習としてお願いいたします。

ステップ3：スクショを撮ってDMで送る

引用RTで感想を書いていただいた後は、私のTwitter宛にDMを送ってください。

確認がとれ次第、特典を配布させていただきます。

▼Twitter

https://twitter.com/ceo_tommy1

本資料の著作権はトミーに帰属します。

トミーのメディア

▼Twitter

https://twitter.com/ceo_tommy1

▼Instagram

<https://www.instagram.com/ceo.tommy/>

▼Youtube

https://www.youtube.com/channel/UC4T0-C_7REQkHt85r8IfAHw

▼ブログ

<https://big-chips.com/>

▼LINE

<https://lin.ee/gJkRY58>