

上司・部下・取引先との接し方に悩むあなたへ

**3時間で「いい子・優等生」から卒業し、
職場の人間関係の悩みを無くす方法。**

コピーから
連想させる
画像・写真
適当がなけ
れば無くてもよし

コミュニケーションの達人、松橋良紀が 独自に開発した〇〇を公開します

なぜ松橋のもとに集まる生徒たちが、
短期間で、過剰に人に気を使わず、
自由に好きなことをしながら、
〇〇（成功者等）になっていくのか。

コミュニケ
ーションに
関する著作
の写真

優等生、人に気を使って、好かれれば、人に好かれる。
まじめでがんばり続ければ、きっと結果がついてくる。
と思いませんか？

それは**すべて幻想であり、むしろ逆効果**です。
その幻想を手放さない限り、あなたが〇〇（成功者等）
になる見込みはありません。

**幸せに〇〇(成功者等)になるには、誰もが実践可能な
〇〇の法則があります。**

あなたが〇〇（成功者等）になれないのは、この法則を知らない
という理由だけです。

今回は松橋が 20 年の歳月と 30,000 人とのセッションから導き出し
た〇〇法を使用して、手早く、かんたんに〇〇（成功者等）になれ
る方法を教えます。

解説

コピーの主旨がわかりやすいように、王道のストーリーを極端に書きました。

大切なのはトップコピーで瞬時に興味をそそること！

大切なことはそこです。

「参加しないことが損である」といった印象をもたせられるかが勝負です。

新情報もしくは、ベネフィットが一目でわかる。

否定的コピーでなく、プラス面を書く。

手っ取り早く簡単に得られることを伝える。

具体的で信頼できる内容であること。

瞬時に相手の心を掴むには、ベネフィットがはっきりしていることが必須です。

それを実現するために、コンセプトはできるだけ、細くとがらす必要があります。

※対象者をはっきりさせ、その人のためのメッセージにするということです。

それができると、トップコピーにコンテンツが引きづられてトップコピーを作ることで、コンテンツが出来上がっていくはずです。

なので、とっっても時間&労力が必要になります。

「申し込みがなければ、これ一回きり」

とありますが、

通常は何度も何度も繰り返しブラッシュアップして、

やっと売れるサイト・コンテンツが仕上がります。

うちのサイトも売れだすまでに2年位かかっている、たくさんのブラッシュアップを繰り返しています。

ダイレクトマーケティングで大きな成果を出している諸先輩経営者達も1つのサイトを作る裏に膨大な試行錯誤を繰り返しています。

うまく人は成功するまで諦めないからうまくいきます。
何かを決めたら、壁を突き破るまで走ってください。