

# 課題

## リサーチ

リサーチは、コピーライティングの基礎。ほとんどの人はこのプロセスをすっ飛ばしてコピーを書こうとしますが、これは大きな間違いです。リサーチに十分、時間をかける事が売れるレターを書く、最大のカギです。地味な作業ですが、最も重要で、最も時間のかかる作業です。

いきなり最初ですが、この課題は、恐らくもっとも時間がかかるので、(時間をかける価値があります。)トレーニングを受けてる最中はやらなくてもいいです。次のセッションに進めなくなりますから...

ですが、実際にセールスレターを書く時は、この課題が最も重要です。

## お客(マーケット)についてのリサーチ

あなたのお客さんは、一体誰でしょうか？調べてみましょう。

### 既存客

もし、あなたがすでにお客さんを持っているなら、その人たちはどんな人でしょうか？典型的な人を一人描き出して下さい。

## お客と接触する

あなたが既存客を持っているなら、その既存客の中から何人かピックアップして、接触してください。接触方法は、電話か直接会うかです。既存客がないなら、理想の見込み客、あなたの商品を買いそうな人に接触して下さい。そして、次の事を聞き出して下さい。Or 察知してください。。。

その人が持っている恐怖

その人が持っているフラストレーション

その人が持っている願望

その人が信じている信条

## 商品のリサーチ

次にあなたの販売する商品のリサーチをします。

- ・ 営業マンがいるならトップ営業マンが使っている営業トークを録音して、スクリプトに出す
- ・ その商品の特徴
- ・ その商品に関する面白い事実
- ・ その商品にまつわるストーリー
- ・ 業界やビジネスの歴史
- ・ あなたの主張を支える証拠となるもの

## マーケットのリサーチ

次にあなたのいるマーケットのリサーチをします。要するに競争相手のリサーチです。

あなたの競合でトップクラスの会社はどこですか？調べて下さい

あなたの競合はどんな商品をどんなオファーで、どんなセールスレターで売っていますか？調べて下さい。

あなたの間接競合はどこですか？その会社はどんなオファーやセールスレターで売っていますか？

