#15 リスクリバーサル

リスクリバーサル

- いつも強い保証をつけて売る事。信念として、もし、大胆な保証をつけることができないなら、何か他の本物の商品を探して、それを売るべきだ。
- もし、お客があなたの保証を悪用することがあるなら、もっといいお客を探すべきだ。
  - リスクリバーサルとは、お客から全てのリスクを取り除くこと。そして、そのリスクをあなたにかぶせる事。これがセールスにおいて最も強力なテクニックで、コピーライターが信頼して何度も使うことができるツールだ。

どんなリスク

- お客はどんなリスクに直面しているのか？
  - お金を損するリスク
  - 面目を損なうリスク
  - 時間を失うリスク
  - 不便さのリスク
  - わずらわしさ、恐怖のリスク
  - 不満足な結果へのリスク
  - フラストレーション、がっかりのリスク
  - 侮辱、不当な扱いのリスク
  - 仕事を失うリスク
- あなたのお客はどういうリスクを重要視しているか？
- その重要なリスクをあなたはどうやって取り除くか？

保証にインパクトを

- 保証にインパクトや立体感を与える方法
  - 言葉づかい
  - 保証に名前をつける
  - 通常（期待される）の保証の拡張
  - 支払ったお金より大きな返金
  - ボーナスはプレゼント
  - 競合へのチャレンジ
  - 経済的リスク以外のものを書く？
  - あなたがどれだけリスクを背負ってるか説明
  - 預かり金、税理士の証明書

リスクリバーサル

- 保証ではなくリクスリバーサル
  - 無料お試し
  - 使った後にお金を払う
  - 満足した時だけお金を払う
  - ある結果が達成されるまで一部の代金を支払わない
  - 結果に不満だったら、さらに別のサービスを提供