＃15 リスクリバーサル

リスクを取り除く

セッション＃15 は「リスクリバーサル」です。リスクリバーサルは基本です。いつも強い保証をつけて売ることです。信念としては、もし強い保証、大胆な保証をつけることができないのであれば、何か他の本物の商品を探してそれを売るべきです。

要は強い保証で売れないものというのはクオリティーが低いということですから、もっとクオリティーの高い商品を探してそれを売るほうがいいということです。商品を探すほうが強くていいコピーを作るよりもよほど簡単です。ですから、強い保証を付けられないというのであれば、いい商品を作る、いい商品を用意するということです。もし、お客さんがあなたの保証を悪用することがあるのであれば、もっといいお客を探すべきだということです。この言葉のとおりです。

リスクリバーサルとはお客からすべ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ことです。これがセールスにおいて最も強力なテクニックで、コピーライターは信頼して何回も使うことができるツールであるということです。

どんなリスクがあるのか。お客はどんなリスクに直面しているのか。普通に考えたら、お金を損する、要は払った商品代金に関するリスクだけなのですけれども、もうちょっと考えてみると実はもっとたくさんのリスクがあります。

お金を損するリスクがまず一つあります。次に面目を損なうリスク、要はプライドを汚すリスクです。いけると思ってやってみたけれども駄目だった、恥ずかしい。時間を失うリスクというのは、それに対してかけた時間は戻ってきません。だから、それもリスクです。不便さのリスクというのは、使おうと思ってもなかなかこのボタンが複雑で使えないとか、そういうリスクがあります。

わずらわしい、あるいは恐怖のリスク。不満足な結果へのリスク。こうなると期待したけれどもたいした結果にはならなかった。フラストレーションとかがっかりのリスク。侮辱、不当な扱いを受けるリスク。商品によっていろいろなタイプのリスクがあります。例えば、健康食品とかだったら逆に健康を損なうリスクもあります。何か変な成分が体に悪影響を及ぼすリスクもあるだろうし、仕事を失うリスクというのもあります。

Copyright 2009 Direct Publishing.inc Allrights Reserved

あなたのお客さんはどういうリスクを重要視しているかということを考えることがポイントです。オファーのところで出てきたドミノピザの話でもそうですけれども、お客さんはどういうリスクを重要視しているかというと、要は買ったけれども結局、ピザが届いても冷めているというリスクが一番嫌なのです。冷めて冷たくなっているというのは最悪なのです。だから、そのリスクをカバーした 30 分以内に熱々のピザを届けなかったら、全部無料というのは強い保証、強いリスクリバーサルになるわけです。

保証の効き目

保証にインパクトや立体感を与える方法ということで、まず言葉遣いに気をつける。単純に「試してみてください。もしあなたが満足しなかったら、30 日以内に言ってくれればお金を返します」と言うのも一つの手だし、「あなたはこの商品で必ず成功しなければいけません。もしそうでなければ一切のチャージはされません」とか、そういった話し方をするのも一つです。

もっといいのは保証に名前を付けるということです。保証そのものに名前を付けると、とてもインパクトが出ます。普通の何か驚異の１年間保証とか、１年間保証というのも一つの保証のネーミングですけれども、もっと目立つような「お肌ピカピカ保証」とか、分からないですけれども、このサプリを飲んでお肌がツルツルにならなかったら、ツルツルになったねと友達から言われなかったら、あなたはこの商品に対してお金を一切払う必要はありません。

通常よりも大きな保証を進める。支払ったお金よりも大きな返金をする。例えば、これに

対して 5000 円払ったけれども、もしあなたのお肌がツルツル、ピカピカにならなかったら、ボトルを返してくれれば、サプリを返してくれれば、あなたに倍額の１万円を返金します。こういう２倍保証とか３倍保証とか、そういうことをやると、もちろん悪用しようとする人もいます。マーケットが悪ければものすごくいっぱいいますが、普通はごくごくごく少数です。

そのごくごくごく少数の悪用する人たちは腹立たしくはあるのですけれども、それをすることによって売上が２倍、３倍になっていることを考えると、それは目をつむって仕方ないという判断でいけるかなと思います。最終的には数字のビジネスですから、どれだけ売上があってどれだけ利益が残ったか、どれだけコンバージョンが出たか、どれだけ返品が出たかというものだけなので、そこに感情的なものを入れずに判断していかないといけません。

ボーナスはプレゼントというのは僕はよくやりますけれども、何かの商品を売って、もしその人がその商品を返品したいと言った場合、その商品に付いていた無料ボーナスはあなたのもので返す必要はありませんというようなケースです。これも強い保証です。

Copyright 2009 Direct Publishing.inc Allrights Reserved

僕たちがいるようなインターネットマーケティングとかそういったマーケットというのは、こういういろいろなことがやり尽くされているのであまりインパクトがないように感じるかもしれないですが、ちょっと他のマーケットに移ると全く何もやっていないような状態なので、保証すらしていないとかそういう状況なので、保証にプラスボーナスプレゼントとなるとすごくインパクトが出ます。これも最初にやった時はすごくインパクトがあったのです。

競合へのチャレンジというのは競合よりも良くなかったら保証しますとか、そういったものです。競合と対決させる。経済的リスク以外のものも書くというのは先ほど言ったようなことです。

それで、あなたがどれだけリスクを背負っているかを説明する。あなたのリスクは全部私が背負っていますと、これこれこうだったら自分がこうなるし、これこれこうだったら自分がこうなると、あなたがもし満足しなかったら自分の名声が落ちてしまって……とか、そう

いうことです。

預かり金処理とか税理士の証明書。例えば、30 日以内に返品するのだったら返品します。30 日間は、私はこのお金を売上ではなくて預かり金と処理します。税理士もこうやって証明しています。だから、大丈夫ですよというようなドキュメントを出せるのでこういった方法もありますけれども、ここまで強くやる必要があるかどうかです。業界によっては、ここまでやらなくても普通に倍額返金とかをやるだけでも非常に強いし、倍額返金は結構いつでも強いです。

それから、私のポケットマネーから３万円あげますとか、そういったものもあります。その３万円をねらってくる人というのは本当に少ないのであまり気にする必要はないです。それよりも私のポケットマネーから３万円出しますということを全面的にコピーでうたえるパワーのほうを重視すべきです。

それから、保証ではなくリスクリバーサルです。例えば、無料お試しは本当にうちのサイトではもうたくさんやっています。無料お試しはオファーの中では恐らく最高です。無料でいろいろな商品を試せるわけですから、これ以上のものというのは無料プレゼントぐらいであまりないです。相手が商品を使った後にお金を払うというパターンもあるし、満足した時だけお金を払うとか、これはなかなか難しいです。では、何をもって満足と決めるのか。返品しなかったら満足とするとかします。

ある結果が達成されるまで一部の代金を支払わない。これはシステム開発なんかでは当たり前の世界ですが、頭金があって商品が完成したら納品後にまた半分払うとか、そういうのがあるのですが、それを言うなれば、こういった別の商品、別のマーケットで使うようなパターンです。

Copyright 2009 Direct Publishing.inc Allrights Reserved

例えば、これは 10 万円の商品ですが、最初に払うのは５万円でいいです。その後の５万円はあなたがこの商品を使ってこれこれこういったベネフィット、これこれこういったメリットを受け取ったと感じた時に払ってください。結果が不満だったら、さらに別のサービスを

提供します。

これは例えば、コピーライティングの代行でよく使われるものなのですけれども、要は１回コピーを書きますと、それに満足しなかったら３回までは別のものを書きますというものです。例えば、150 万円でコピーライティングを受けました。150 万円で受けたけれども、３回までは書きます。３回までは書きますけれども、３回以上は書けない。１回目を書いて出して、それが気に入ったか、気に入らないか。気に入ったらもちろん使えばいいし、気に入らなかったらもう１回書き直しますというようなパターンです。

とにかくお客さんのリスクをどれだけ外してあげるかというのが最大のポイントです。僕が知っている中で一番強いリスクリバーサルは無料お試しです。あらゆるものをいかに無料で相手に試してもらうことができるかということを考えるべきです。健康食品のサプリでも絶対にそうなのですけれども、必ずサンプル提供から始まります。要は無料でお試ししてもらうところから始まるわけです。ですから、それをぜひ考えてみてください。

それでは、資料のほうを見ていきます。
“My amazing guarantee……１，２”という感じです。驚異の保証内容。なぜあなたの時間の無駄にならないと前もって言えるのか。これはお金の話ではなくて時間の話をしています。私のレポートは無料です。しかも、もらったからといって何かを買うという義務はありません。それでも、あなたの時間は無駄にならないと前もってお知らせします。結局、私はあなたの時間を約２時間、その後オプションで最長２時間までは投資していただきたいのです。長いですね。

初めてお会いする時にファイナンスの世界は本当に効き目のある私の短期集中コースを受講していただき、あなたの財政状態の診断をします。それから、あなたの理想的なマネープランを作るための情報をお聞かせください。さらに先に進みたい場合は、２度目にお会いした時に私のレポートを差し上げます。これにも時間制限がありますが、無料であなたのためにサービスを提供します。以下のことを……。

保証１、あなたの時間を無駄にしません。１回の面談が終わった後であなたのレポート……。これはアポイントのレターです。誰か営業マンが見込み客に会うためのレターで、実際に会って時間が無駄になったなと思うのは一番嫌なので、それの保証をしています。１回会っ

Copyright 2009 Direct Publishing.inc Allrights Reserved

た後に正直言って時間の無駄だった、私が稼いだお金をためる方法、増やす方法を教えてくれなかったというふうに感じる場合は、あなたのお名前で好きな協会の慈善団体に 100 ドルの寄付をして、レストランで 150 ドルのお食事券を差し上げます。どうぞ素敵なディナーを私のおごりで楽しんでくださいと、リスクをかぶっています。非常にプロ意識と礼儀を示しています。

この分析とレポートのための面談には百パーセントリラックスしてお越しください。あなたを怖がらせたり、何かを買わなくてはというプレッシャーを感じさせることもありません。これは１対１の面談なので、やはりプレッシャーをかけられるのではないかと怖いというのがあります。だから、そういうこともしませんという保証です。金銭的なものでは全くない場合の保証です。例えば、営業マンがお客さんと会うためだけの、要は何の金銭のやり取りがない場合でも保証をしています。お客さんを動かす場合は、その動く時のリスクを取り払ってあげているというパターンです。

Copyright 2009 Direct Publishing.inc Allrights Reserved