

ダイレクトメール・チラシ・ホームページで 高い反応率を出す文章の書き方

文章書きになれてない人でもすぐ応用できる2つの要点

ダイレクトメールを出したが反応率がとても低かったので、今はあきらめている。
チラシを何回か入れたが、反応率がひどく低くて大損をした。ホームページを作った
が、問い合わせが全くないので今はあきらめている。

こういう人が再挑戦し、高い成果を出すために作ったのがこのCDです。

1. DM、チラシ、ホームページは文章が営業マン

ダイレクトメールやホームページ、それにチラシでは「文章が営業マン」になりますから、
反応率を高めて売上を上げるには、文章を書く人の「ウデ」を上げなければなりません。

ところがイザとなると、何を、どのように書けば反応率が高くなるか解らないので、多くの
人は思いつきで書いてしまい、結局反応率がひどく低くなって大損をしています。

でも安心して下さい。次の2つの方法をマスターすると、反応率の高い文章が書けるよう
になります。

2. 知名度が低い会社は知恵を出せ

その1つ目は、飛込訪問の「5大販売手順」の応用になります。5大販売手順に従ってまと
めていくとイメージしやすくなるので、良い文章が早くまとまります。

2つ目は、2回訪問式の販売手順になります。これは1929年に起きた世界大恐慌のため、
消費者の心理がとて冷え込んでいたときに考え出された、**確実性が高い営業方法**です。
この方法を応用すると、知名度が低い会社でも反応率がグンと高くなります。

3. 実例に学ぶ文章の書き方

通信販売を専門にして業績を伸ばしている会社は、見込客の気を引くキャッチコピーを初
めとして、営業マンの役目をする文章の書き方に特別工夫をしています。こうした上手な会
社のやり方をジックリ研究すると、文章の書き方や仕組の作り方が誰でも解ってきます。

もちろんこのCDは実例を紹介しています。

DM、チラシ、HPの反応率を高めるために悩んでいる方は、忘れないうちにFAXを。

**新しいお客の作り方
売れる文章の書き方**
定価 15,000 円(税別)
CD-R 3巻 3時間6分。
テキストなし。



- 1章 営業の基本原則。
- 2章 弱者の広告戦略。
- 3章 弱者のDM戦略。
- 4章 文章の書き方。
(実例集つき)



お申し込みはFAXで。

ご住所	〒				業種	
会社名	役職	ご氏名	従業員	人	様	
TEL	FAX					

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200