

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側 【究極の販売極意】

絶対に顧客に 知られてはならない 販売の裏側

【究極の販売極意】

再配布権付

一流の営業マンにも口下手な方がいるのは有名な話です。
同じく、文章が特別上手とは思わないのに、売れる文章を書く方が存在します。
この特別レポートでは、「なぜ？売れるのか？」の本質を解き明かしていきます。

※注意点；大変失礼ですが、一読での理解は難しいと思います。

できれば、何度も読まれることをおすすめします。

販売の核心に触れる部分ですので、言葉での説明は難しいのです。

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

特別レポート

著者 : 兵法家けん

著作権について

著作権はレポート作成者、兵法家けんにあります。

あなたはこの特別レポートの無料配布権を所有しています。

あなたのウェブサイトで直接無料配布したり、あるいは、あなたの商品のボーナスとして無料配布する事ができます。

ただし、配布された状態のまま再配布して下さい。

現在（平成18年12月26日現在）はまぐゾウ、めるゾウ、等無料レポート配布サイトには登録しておりません。

ご不明な点はメール下さい。

メールアドレス

<mailto:info@heihou.biz>

目次

序文	4 ~
本文	7 ~
基本編		
中級編	15 ~
上級編	18 ~
初公開 3 大公式とは？		
特別ボーナス編		20 ~
あとがき	24 ~



[BY チョビ \(友情出演\)](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

序文

こんにちは！兵法家けんです。このたびは私のレポート「絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側」をお求め頂きありがとうございます。

いきなりですが、信用って販売するにあたって大事でしょうか？
いきなりですが、17秒だけ真剣に考えてみて下さい。

販売（＝営業）の経験がある方はわかると思います。

販売するにあたって

信用が大事だと言われます。

「信用がない奴からは物は買わないよ」

この言葉も普通に聞きますし、誰でも「そうだよねえ」と納得されるでしょう。

確かに信用は大事です！

そこをあえて、あなたにお聞きします

販売をする上で本当に信用は大事なのでしょうか？

信用、信頼、真実…

その前に信用って何でしょうか？

飛び込み訪問販売の経験がある方はわかると思います。

商談時間がたったの1,2時間で高額（数十万から数百万）の契約をする職種ですね！

これは信用力なのでしょうか？

出会って間もない人、しかも、数時間で人は人を信用するのでしょうか？

こう言われると信用が販売の究極だという考えが少しぶれてきませんか？

現にあやしい情報商材がたくさん売れていますし…（爆）

では、販売で大事なものは何でしょうか？

商品力？

確かに商品力も大事でしょうね！

でも、それを言ったら、あなたの会社の商品は大丈夫ですか？

あなたがアフィリエイトしている商材は大丈夫ですか？

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

業界ナンバー1の商品ばかり顧客に販売されていますか？
もちろん違いますよね！
だとすると、一体、販売で最も大事なものは何でしょうか？

ある方はこう言われるでしょう！
「販売で大事なもの！それは熱意だよ！」

これも、あなたも先輩から聞かされた事ありませんか？

熱意＝一生懸命さ！

いいですね！大事なものです。
私も個人的にはきらいじゃないです。
熱意を否定する人もいないでしょう！

さて、いくつか販売に関わる大事なものを書き出しましたが、
どれが販売の究極部分に関わる大事な部分なんでしょうか？

結論から書きます。
信用、商品力、熱意、例えば3つ程出しましたが、
答えは「熱意」です。

「ああやっぱりね！」
と思われた方も多いでしょう！

では、あなたにお聞きします！
「熱意＝一生懸命さ」って何でしょうか？
具体的に明確にお答えできますか？
実は熱意（＝一生懸命さ）の中に、【究極の販売極意】にたどり着く隠されたヒントがあるのです。しかし、ほとんどの人がこの隠されたヒントさえも気付かず、右往左往してるのが現状です。

まさに、一握りの方しか、この【販売の極意】を実践できる方はいないのです。
今回私のレポート【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】をあなたがしっかり学ばれましたら一生の宝になります。

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.
運営ブログ [孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

前振りが長くなりましたが、今回は私のレポート「絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側」をお求めいただきまして誠にありがとうございます。

このレポートではリアルの世界で高額商品販売に携わる著者が「究極の販売極意」を解き明かし、あなたの販売に即、役に立てるように構成しております。

新たな気付きがあるものと自負して作成いたしました。

ご質問ご感想もいただければ、私も嬉しく思います。

著者 兵法家けん

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

本文

まず、またいきなりですが、結論から書きます。

【究極の販売極意】とは熱意がヒントだと序文で書きました。

結論部分の答えから書きます。

答えは「教育（＝価値観を植え込む事）」です。

教育する事、あるいは見込み客を育てる事は何となくは、あなたも理解されてるでしょうが、今回ははっきり具体的に示していきます。

このレポートを読み終える頃には、あなたがワクワクして即行動に移す事を願ってやみません。

顧客を育てると聞くと、大半の方が「何度も接触して、少しずつ打ち解けて、契約にいたるようにする事でしょう？」と言われます。

そういう意味ではありません。

顧客に価値観を教育するのがです。

もちろん、何度も接触した方が価値観の教育もしやすいでしょうが、上手く教育すれば、数回の接触、あるいはたった1度の接触（＝商談）で教育が完了し販売が可能になります。

「価値観??」

「はあ？」

価値観です。

まず、価値観ってなんですか？

例えば、人間の3大欲求を除けば、欲求はすべて価値観から来ます。

3大欲求は「睡眠欲」「食欲」「性欲」ですね！

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

- いい車に乗りたい



「いい車に乗るのは格好いい」という価値観

- 素敵な異性と付き合いたい



「素敵な女性と付き合うのは素晴らしい」という価値観

- いい家に住みたい → 同上
- お金を多く稼ぎたい → 同上
- 正直でありたい → 同上
- 誠実でいたい → 同上

いっぱいありますが、

「何々したい」で作文をすればいっぱい思い浮かぶのではないのでしょうか？（笑）

これが価値観です。

たくさんの価値観があります。

蒞蓄をたれる積もりは全くありませんので、あなたがもっと理解しやすいように書きます。

私の仕事は講習販売です。

大勢を毎日集客して講演して販売する仕事です。

1ヶ月以上にわたって集客します。

販売終了後もまた近くに移動します。

同業者も多いです。

あなたに質問です。

A:ある同業者は健康食品を一人の顧客に10種類位売ります。

B:また、他の同業者は健康食品を一人の顧客に5種類くらい売ります。

C:またまた、他の同業者は健康食品を1種類しか売りません。

上記A,B,Cの中でどれが一番上手な販売方法でしょうか？

さあまたいきなり答えです（笑）

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

いずれもが実は正解です。
我々の同業者で言うと、
大体上記3パターンの販売スタイルになります。
総売上げはA,B,C変わりません。
当然個人の能力のうまい、下手には左右されますよ！
AでもBでもCでもいいのです。
いいですか、ここからが、このレポートの大切な趣旨です。
よく理解して下さいね！

Aの顧客はB,Cの顧客と話して「なんで健康食品をそれだけしか飲まないのかな？」と疑問に思っています。
逆にCの顧客はB,Aの顧客に対して「健康食品飲みすぎだよ」と思っているのです。

勘が言い方、気付かれました？

このレポートの一番の趣旨がここです。

顧客を教育する（＝価値観を植え付ける）

Aの顧客は「健康食品はたくさん飲んだ方がいい」と教えてもらっているわけです。もちろん、理論、根拠があつて。→ A1

Bの顧客は「健康食品は山ほど飲む必要はないけど、最低5種類位は必要である」と教えてもらっているわけです。
もちろん、理論的根拠があつてです。→ B1

Cは、お分かりですよ！

そうです。
「健康食品は1種類でじゅうぶんだ！」と教えられているわけです。→ C1

ずばり、結論です。
究極の販売極意とは、いいですか、A1,B1,C1の部分をあなたが顧客に指し示せ

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

ばいばいなのです。顧客に教育すればいいわけです。
簡単にして恐ろしい究極の販売理論です。

さあどんどん行きますよ！
ちょっと応用してみましようか？

おそらくこのレポートを読まれているあなたは販売関係に従事されてる方か、
もしくはネットビジネスをされてる方だと思います。

ネットビジネス（＝稼ぐ系）の情報商材に当てはめてみましょう！

この視点であなたもたくさんの有名起業家のセールスレター、あるいは記事、文章を読まれば、いとも簡単に顧客に価値観を教育している部分に気づかれる事でしょう！

これはあなたが今、明確に意識したから気づくのです。
今まで、意識した事がない方は目から鱗の状態だと思います。
一度、有名な方のセールスレターを紙面に印刷して、
価値観を教育してる部分に赤線引くと面白いですよ！

基本的に情報商材の販売の基本パターンは、

- 1 まず本人の信用を築く
- 2 本人の能力を見せる＝知識、実績等
- 3 特典を付けて販売する

こんな感じですね

大事なものは1、2ですね！ここが教育の部分です。

例えば、無料情報提供で「●●は●●ですよ」と繰り返し伝えます。
しっかり理解させます。

ここです。

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

わからないですね（汗；）

例えば、「SEOは大事ですよ！」と常に言うわけです。
そして、「この商材はSEO対策がばっちりです。」と訴え販売します。
ここで、あなたはこう今思われてるでしょう！

「それって当たり前でしょう。いつもやってるし…何言ってるの！このポテトサラダ男！（怒）」

まあまあ待って下さい（泣）

これだと、SEOの商品しか売れませんよ！（笑）
しかも売る日だけに限ってSEO、SEO言っても意味はありません（泣）

次にセールスレター関連の商品を売り出したとしたら、「SEOを今はやってるから…」となって顧客の反応は落ちます。
実はこれすごい、落とし穴なのです。
素人の販売思考です。失礼な言い方ですみません。
だから、一般に次から次に販売する人はいずれ売れなくなると言われる理由です。

「あんたがSEOが大事って言ったからこの間SEOの商材買ったのよ！」
「今度はセールスレターが大事??」
「何言ってるのよ！」

極論するところこういう感じです。
顧客は明確にそうは思いません。
何となく買わないのです。
何となくの心理が実は上記の思いなのです。
これは、まずいやり方ですね！

ある方はご自身のメディアで「あきらめてはいけない」と常に訴えられています。
これってすごい教育なんですよ！（真剣）
毎回訴えています。

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

もうこの【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】を読まれているあなたなら、理解されましたね！
そうです。

「あきらめてはいけない！ここにいい商品がある！」

次、「あきらめてはいけない、ここにさらにいい商品がある！」

次の次、「あきらめてはいけない、ここに、もっといい商品がある！」

極論するところこういう流れが、「あきらめてはいけない」という事が教育できれば顧客の潜在意識の中でできあがるのです。

だから、大企業のキャッチコピーっていうのは、短い文中に相当の想い、戦略、企みがあるわけです。

キャッチコピーは最も短い企業側の顧客に対する教育ですね！

ある程度、信用があれば、実は顧客の教育というのは非常に簡単なのです。これは、洗脳とか、暗示とか、マインドコントロールとは趣を異にします。詳細は省きます。

どんどん行きます。余計な事は言わない主義なんで。（笑）

あなたが【究極の販売極意】を商売で利用されるのであれば、あなたの信条を商売用に作り変えるのです。

あるいは、あなたの譲れない信条からは、どういう販売スタイルが向いてるのか？ここに焦点を当ててるのです。

理想はあなたの本当の信条と販売するものが結びつけば無敵です！キッパリ！

どうですか？

少しワクワクしてきませんでした？

あるいはちょっとわかりづらいですか？（汗；）

もし、あなたの信条の一つが「まずは実践する事」だと仮にします。すると、あなたは常に「まず実践する事」を顧客に訴えるわけです。事あるごとに。

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

「そうだねえ、やっぱり実践しないとねえ」と顧客を教育します。

そして、いざ販売する時に！

「是非、実践してみては！」と持っていくのです。

ここで、大事な点は「実践しては？」とはあなたはクロージング（商品を勧める時）で一言も言わないのです。言っても良いですが。

顧客が「実践してみようかな？」となるように持っていくという事なのです。

顧客は実践しようと思って購入します。

これは、あなたの教育がうまく成功しているわけです。

もしうまくいかない場合は簡単です。

教育がうまくできてないだけなのです。

「実践が大事だ」というのが顧客に伝わってないだけなのです。キッパリ！

もう一度、顧客に「実践が大事だ」というのを教育するのです。

合言葉みたいなものです。

あなたがもし顧客に「大事な事は何ですか？」と質問した時に

「実践」ですと答えが即座に返って来るまで教育するのです。

いいですか？

ここまでが【究極の販売極意】の基本編です。

あなたの信条を繰り返し訴え、顧客に共感してもらい、教育していきます。

だいぶ核心がわかったあなたはこれでも素晴らしいヒントになったと思います。

おそらく、早速実践してみたいと心の中で思われてる事でしょう！

単純ですが、すごい効果ですよ！

すぐ実践して下さいね（爆）

軽く書いてるように見えますが、

これは私の14年間の経験から導き出した真理です。

言葉の重みを是非、感じて下さい。

営業経験者の方には、「そうそう！」と共感をしていただけたらと思います。

ただ、ここを徹底的に意識するか？しないか？

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

これが、大きな差になるわけです。

あなたの信条を販売に結びつけるわけです。

これが、「筋が通ってる」という事の本質です。

もちろん顧客は「あなたの言う事は筋が通ってるから買う！」ではなく欲しくなって購入するわけです。

「欲しがらせる」の本質はここにあります。

「価値観を教育する」とは、おおよそどのような事か想像がついたと思います。

光源氏が自分好みの女性に教育したでしょう！あれと一緒にです！（笑）

顧客を、極論すると自分好みに教育するのです。

これが、熱烈なファンの本当の意味です。

濃いリストの本当の意味です。

本当は色々な情報起業家のセールスレターや文章を分析して書きたいのですが、いろいろ問題もあるでしょうから（泣）

基本編のまとめ

■【究極の販売極意】とは、顧客に価値観を教育する事である。

具体的には、あなたの信条を繰り返し訴え、顧客に共感してもらい、教育していきます。

中級編

では、次に行きます。

信条？わかるようでわかりにくいですよ？（泣）
信条とはどのようなものがあるのでしょうか？
具体的に見ていきましょうね！

信条（＝あなたの価値観）を植え付けるのです。
コツとして普遍的なもの（＝ごく普通に当たり前だと思われてる価値観）
プラス あなたの経験から裏打ちされたものであれば完璧です。

こういうのはどうでしょうか？

あなたが学生だとします。
社会経験はまだ少ないです。
ところが、アルバイトで家庭教師を経験したとします。
今適当に思いつきましたが（爆）

↓↓

家庭教師をしていますが、成績が伸びる子、伸びない子の違いは明確ですね！
それは何か？
質問をするかしないかだけなんです。
質問をどんどん私にしてきた生徒は例外なく成績が伸びました。
もちろん、しない生徒でも成績いい子がいましたが。というより元から良かった
ですが（爆）
ですから、ネットで、もしあなたも稼ぎたいのであれば、遠慮なく私に質問メー
ルして下さいね！
私が経験の範囲できちっとお答えします。

↑↑

どうでしょうか？簡単でしょう！
深く考えなくていいのです。

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

上記は「質問するのがネットビジネス上達の近道」という価値観ですね
これを顧客に徹底して教育（＝理解）させます。
これで、質問が来るようになってくれば、もう後は売れますよ！ほんと。

こう考えると、いくらでも出てきませんか？

例；実は今までお金は汚いものだと思ってました。貧乏人のひがみもあったのでしょね！

でも、これは大きな間違いでした。昨日近所で私設図書館の開館式に足を運びました。近所であるお金持ちの方が開設したのですが、その方のスピーチを聞いて感動しました。

その方は小さい頃、本も買えない程、貧乏で苦労したため、大きくなったら自分のような境遇の子供に役立てて欲しいと思い図書館を作るのが夢で一生懸命がんばって財を築かれたそうです。そして、念願がかなったとか。

感動しました。

私もこれから、ネットビジネスでたくさん稼いでみなさんにも稼げるノウハウをどんどん提供していきます。

↑↑

ちょっとストーリーが付いて長くなりましたが、すみません（泣）
私の頭は上記のようなものがいくらでも湧いてくるんです（爆）

上記は「お金は素晴らしい」という価値観ですね！

「お金は素晴らしい」という信条です。

その素晴らしいお金をあなたも私と一緒に稼ぎましょう！という事です。

もし今あなたがワクワクしていれば、間違いありません。

以上は簡単バージョンですが、これが、もっと複雑になっているのが、

売れている情報起業家、アフィリエイト達です。

複雑といっても仕組みは一緒です。

自分の価値観を伝えるだけです。

彼らは顧客の教育（＝価値観を植え付ける）がうまくいっています。

ちなみに私の仕事であれば、「健康はお金に代えられないもの」これを教育します。そして、そのためには健康食品や健康器具が役に立つという風にさらに教育します。そして健康食品の中ではこういうものがないとどんどん教育していくのです。

教育というと変に聞こえますが（笑）

大事な点は終始一貫して同じ価値観を繰り返し教育していくのです。

あとはあなたも同じように顧客を教育＝（価値観を植え付ける）すればいいのです。

あなたの最真にしているアフィリエイトや情報起業家の文章を研究して彼ら、彼女らの「信条プラス経験から裏打ちされたもの」が何か研究してみてください。得る所大ですよ！

もっと簡単に言えば、一番伝えたい事＝あなたの価値観ですね

あとはそれを参考にして、あなたの顧客に伝えたい価値観を作ってください！

そして販売の醍醐味を是非味わってください。

あなたの価値観がしっかり完成してあなたの身に付けば、どんな文章をあなたが書こうが顧客に伝わります。

なぜならば、あなたの価値観が顧客に伝わるので、あなたが言わんとする事が顧客にわかるのです。これが軸がぶれないという事です。

価値観が伝わりあなたの事を理解する！これが、ターゲット層が合っているという事です。価値観が同じだから共感が生まれるのです。

あなたがこれは良いと言えば、そう伝わるのです。

序論で熱意の中にヒントがあると書いた意味が理解できたかと思います。

熱意が大事なのではなく、伝えたい事（＝価値観）を何とかして伝えたいので自然と熱が入るわけです。

熱意があればいいというわけではないわけですね。

熱を入れなくても価値観が伝わればいいわけです。ここです！

これが、教育（＝価値観を伝えること）の一番の意義です。

そして、あなたも実践して結果を出して私にポテトサラダご馳走してくださいね！（爆）

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

上級編

迷いましたが、さらに突っ込んだ本質を書きます。公開しますね。
家宝にして下され！（泣）

「究極の販売極意公式3か条」

公式1 ; あなたの発するテーマを顧客に明確に意識させる！

公式2 ; あなたの信条をテーマと常に結びつける

公式3 ; 常に1と2に帰る

以上無敵の販売公式！これ以上のものはないでしょう！

もちろん、戦術的には文章の書き方等細かい事はいくらでもあります、細かい所はネットで検索すればいくらでも出てくるでしょう。
販売する上で最も大事な基本は上記の3大公式です。

あなたが常にこの3つの公式から遠ざからなければ、必ず、あなたも売れる文章が構築できるようになっていきます。

今から、早速3大公式を頭に叩き込んで、メルマガやブログで文章を書いて下さい。あえて、3大公式は解説しません。

あなたが、よくこのレポート【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】を理解すれば、自然と理解できるはずです。

どうしてもわからない時はメールして下さいね！

※一応プチ解説（笑）

公式1 ; あなたの発するテーマを顧客に明確に意識させる！

テーマとは、例えば、あなたの運営するメディアのブログやメルマガのテーマは明確ですか？コンセプトともいいますが！

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

今すぐ、テーマ（＝コンセプト）を答えられますか？

ここをしっかりと明確に意識して下さい。そして、そのテーマをしっかりと顧客に教育して下さい。顧客が何のためにあなたのブログ、メルマガに来てるのかを、明確に意識させるのです。

ここが上手な方がいわゆる、販売の達人です。

もちろん顧客は最低限、有益だから、あなたの情報を得ようと接触するわけです。

公式2 ; あなたの信条をテーマと常に結びつける

テーマが仮に「メルマガで稼ぐ」という事だとしたら、次にあなたがする事はあなたの信条を顧客に教育する事です。どういう信条でメルマガで稼ぐ事を顧客に伝えたいのか？

とにかく楽しんで稼ぐのか？多少なりとも努力もするのか？

公式3 ; 常に1と2に帰る

常に1, 2を自分が意識しているか？そして、1, 2を顧客に教育できているか？これを常に点検して下さい。

あなたの作った信条があなたのキャラクター、人間性に影響し、あなたの信用度に大きく関わります。

最後の最後で嫌らしいですが、（泣）この3大公式を駆使する上での最も大事な点はあなたのテーマ設定と信条設定です。

これの上手い、下手で販売に直接関わってきます。

ここはご自分で編み出して下さい。

これができれば、あなたはオンリーワンになれます。

他人の真似事ではここはダメです。

あなたのオリジナルティー！

ここが勝負です。

特別ボーナス編

ぬううう！もう一步突っ込んでお教えします（泣）

書くまいと思ってましたが（爆）

参考までに例を挙げておきます。

テーマ：サラリーマンの空いた時間で稼げる情報紹介

信条：自分が実践して結果が出た情報のみ紹介します

「限られた時間で稼げる方法を自分の実践結果から紹介する」という事です。

ここからはみ出てはいけません。

自分の実践結果から紹介するという信条から実践結果が出てるという安心感が顧客に伝わります。それはあなたの信用が高ければ高い程いいわけです。

もうだいぶおわかりいただいたと思いますが、信条が少ないと後々の販売が苦しくなります。

信条が多くなればなるほど、販売の幅が広がるのです。

信条が多くなるとはどういう事でしょうか？

信条とは「価値観プラスあなたの経験からくるもの」だとお話しました。

そうです。

あなたのたくさんの価値観を顧客に教育できればできるほど、販売が自由自在になるのです。

あなたの価値観をたくさん顧客に教育するとは、つきつめれば、あなたの事をもっとくわしく、どういう人間か？という事を理解させる事につながるわけです。

いわゆる、セルフブランディングの行き着くところはここなのです。

そして、顧客から共感をもらう事の方法をお教えします。

あなたの感情の喜怒哀楽を示すのです。

あなたはどのような事で喜び、どのようなことで怒り悲しみ、楽しむのか？

あなたの喜怒哀楽と同じパターンの方は必ずあなたに共感します。

ですから、通常の文章の中でさりげなく、日常の中でのあなたの喜怒哀楽を織り交ぜておくのです。

そして…

「テーマと信条を結びつける」と前に書きましたが、これはもっと突き詰めるとどういう事かと言うと、あなたのストーリーを作り上げる事なのです。

あなたはどのような人間でどのような歴史をもった人間で何が得意で何を顧客に提

供できるのか？顧客は何を得る事ができるのか？等等。

私のリアルの仕事、講習販売での実際のテーマ、信条を書きます。

テーマは「健康とは素晴らしいんだ！」ということです！

そして年齢とともに信条は変わりました（笑）

新入社員の頃の信条

「とにかく一生懸命勉強して健康に役立つ情報や商品をご紹介します。末永いお付き合いを心から願っています。」

新社員ですから、もちろん知識も経験もないですから大それた事は言えない訳です。ネットビジネス初心者も同じですね！何の実績もないですから、どういふ信条がアピールできるか？ここを考えるとご自分の信条が作れると思います。

そして独立後の現在の信条

「結果が確実に出る商品、裏づけがある健康関連商品だけを厳選紹介します。今まで数々のお客様に当社の商品を通じて喜んでいただきました。これからもまたたくさんの方に心から喜んでいただけるよう日々がんばっておりますので、私の事を信頼していただければ絶対後悔する事はありません。」

経験、実績、歴史が加わってますので信条もいろいろ加算される訳です。

あなたが何かのスペシャリストであれば、是非それをアピールして下さい。

ただ、嫌味にならないように気を付けて下さい。

やはり自分のストーリーを作る上で一番共感されやすいパターンというのがあります。ウルトラマン型ですね！最初は怪獣と戦うのは弱い人間です。とにかく弱いながらも一生懸命戦うわけです。そしていよいよとなってくるとウルトラマンに変身して怪獣と戦います。それでも素手で戦います。もちろん一生懸命戦います。「ああ！もうウルトラマンもこれまでか？」という時、カラータイマーも赤になり絶対絶命のその時にスペシウム光線で敵を倒すわけですね！

これがウルトラマン型ストーリーです。

少しずつ強くなって最後の危機一髪の所で問題解決するパターンですね！

最も共感されやすいパターンです。

ですから、これをあなたのストーリーに当てはめると共感されやすいです。最初はまったく稼げず四苦八苦してたのを何とかしたい一心で試行錯誤を繰り返し、ついには誰も気付かないような稼ぐ方法を見つけ出した、と。

まるでどこかの情報商材のセールスレターにあるようなパターンですね（笑）

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

共感を得やすいのはやはり、このパターンになります。

ドラえものののびた君でもいいですね！

どうしようもないのびた君でも最後は静ちゃんと結婚できるくらいの素晴らしい青年になった、と。

もし、あなたが何かのプロであれば、ストーリーを作るときにそれを最初からアピールする方法も取れますね！誰よりもその事に詳しいんだ、と。

私の仕事、講習販売でも、専門家の方を呼んで講演してもらって販売に役立てる場合もあります。虎の威を借る狐戦法です（笑）

人は権威に弱いんです。反発する人もいますが（泣）

まとめ

- 【究極の販売極意】とは顧客に価値観を植え付ける（教育する）ことである。
- あなたが【究極の販売方極意】を商売で利用されるのであれば、あなたの信条を商売用に作り変えるのです。
- 信条とは価値観プラス自分の経験である。
- あなたの信条を繰り返し訴え、顧客に共感してもらい、教育していきます

「究極の販売方法公式3か条」

公式1 ; あなたの発するテーマを顧客に明確に意識させる！

公式2 ; あなたの信条をテーマと常に結びつける

公式3 ; 常に1と2に帰る

公式1～3が頭に入り完全に身に付くと自分のブランディングのためのストーリーが自動的に完成します。そのストーリーが顧客に受け入れられ共感を呼ぶ事で商品がたくさん売れることにつながります。ここが販売の本質になるのです。

ストーリーとはあなたの創り出した自己キャラクターの設定の事です。この中で大事な点はやはりテーマ設定です。テーマとはあなたが顧客にどうしても伝えたい部分です。あなたが何が何でも顧客に伝えたい部分！私の仕事では「健康

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

とは素晴らしいもの、健康になって欲しい」にあたります。私の仕事では「健康に興味ない方は来ないでくれ！」とここまではっきり伝えます。繰り返しになりますが、あなたが心底そのテーマを顧客に伝えたいと明確に意識できた時、そして顧客にも意識させる事ができた時、その時があなたのブランディングが完了する時です。あなたの熱烈ファンが生まれる時です。

テーマを伝え、共感してもらい、顧客にテーマの教育が完成した時！

その時があなたの新しいセールス人生のスタートになります。

商品を販売するのは目的ではありません。顧客にあなたの発するテーマの価値を心底理解してもらおう（=教育）、これが究極の販売極意です。

是非、そこを体感して欲しいと心から願ってます。

終わり

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

あとがき

いかがでしたか？

私のレポート「絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側」あなたのお役に立てそうですか？

是非そうなるように願って作りました。

今回の内容は奥義にあたる部分なので、すごく理解できたといらっしゃる方もおられれば、ちょっとわかりづらい、と思った方もいらっしゃると思います。

それが正解です。

ちょっとの事でわかったよ！と言われるのであれば、この世は販売の達人だけになってしまいます。

10の内8位までしか、言葉で伝えるのは難しい部分です。

通常であれば、自然と、営業経験の中で体得していく部分なのです。

あとは、あなたがこのレポートの行間を読み取って下さい。

分かりにくい点は遠慮されずメール下さいね。

「けんさん！ありがとうございます！教育（＝価値観を植え付ける事）はものすごく大事だってわかりました。

早速がんばります！」

あなたからそういう声をいただければ、すごく嬉しいです。

ところで、今回のレポートで私があなたに植え付けた価値観が特にないって気付きました？（笑）

やらしくこのレポートを作れば、あなたが私の熱烈ファンになるような書き方もできるんですね！

このレポートを読まれたあなたなら気付かれたでしょう！（笑）

あえて、あなたを教育していません（笑）

なぜ？私がそれをしないのか？

フッフ

フッフ

終わり…（爆）

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)

【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】

メルマガでも引き続き販売に関する有益情報発信していきます。
興味がある方は是非私のメルマガに登録される事をおすすめします。
バックナンバーは非公開ですので、毎回の購読をおすすめします。
「ああ、けんさんのメルマガはいつもためになるな！」と言っただけのよう
毎回配信しています。
登録して損がないメルマガなり！

メルマガ登録はこちらから

↓↓

<http://www.mag2.com/m/0000195027.html>

メルマガタイトル：[3600万円を3週間で売上げる講習販売の秘密](#)

発行 システム：『まぐまぐ!』 <http://www.mag2.com/>

- 編集者 けん
- 連絡先 <mailto:info@heihou.biz>
- ブログ [孫子のアフィリエイト](#)
- ホームページ [兵法ドット Biz](#)
- ミクシー [ミクシーマイページ](#)
- IT ビズコム [ビズコムマイページ](#)

メルマガの件名は【3600万円の秘密、講習販売】で届きますのでお見逃しな
いよう！

運営ブログ【孫子のアフィリエイト】は総記事数520以上
毎日午後4時に更新ですので、ブログ運営者の方は一度遊びに来て下さいね！
コメント返しもやっています！
ご質問、ご相談お気軽にどうぞ！♪

メールはこちらまで

↓↓

<mailto:info@heihou.biz>

今回は私のレポート【絶対に顧客に知られてはならない販売の裏側】を最期まで
お読みいただきありがとうございました。また、メルマガでお会いしましょう！
次の特別レポートは更にあんな事まで…… フフフ（爆）

Copyright 2006 by 兵法家けん All Rights Reserved.

運営ブログ

[孫子のアフィリエイト](#)