

ダイレクト・レスポンス・コピーライティング・トレーニング

「共通の敵 Enemy」課題

「共通の敵」を作ることで、あなたと見込み客の間にラポールを築くことができます。このテクニックは様々なところで使われていて、そして非常に強力です。

1) あなたと見込み客の共通の敵は誰でしょう？

あなたとあなたの見込み客の「共通の敵」は誰か？どんな団体か？あるいは、あなたの見込み客が密かに見返してやりたいと思っている人は誰か？考えてみてください。

- ・
- ・
- ・

「共通の敵」をあなたが作成したセールスレター、ダイレクトメール、メルマガ、プロモーションなどに取り入れてみましょう。かなりの確率で成約率が上がるはずです。

ブログにあなたが考えた「共通の敵」を書き出して、今回のビデオの感想をコメントしてください。

真面目にトレーニングをやってコメントをくれた人には、以下のプレゼントを無料で提供します。

- ・ 今回の「共通の敵」のセッションの音声ファイル
- ・ 「共通の敵」を使ったセールスレターのサンプル（日本語版）
- ・ 「共通の敵」を使ったセールスレターのサンプル（英語版）

今すぐしっかりトレーニングをやって、コメントを投稿しプレゼントをゲットしてください。



提供：【ザ・レスポンス】コピー

<http://www.theresponsecopy.jp/>