

危なかったです。小川さんのおかげで助かりました。

もし、私が、

「ダン ケネディのコピーライティング・セールスマインドトレーニング」を受講しなければ  
危うく、無限リングを永遠に漕ぎ続けるコマネズミになるところでした。

このレターを小川さんに届けた、コマネズミのように、永遠にあくせくと働き続けなくてよい  
最強のスキルを身につけさせていただける幸せに感謝をこめて・・・

小川さん

こんにちは、大澤です。

このたびは、

「ダン ケネディのコピーライティング・セールスマインドトレーニング」を  
受講させていただきありがとうございました。

5週間にわたる内容の濃いプログラムは、

私たち受講者には、満足度の高いものでしたが、それゆえに

小川さんをはじめ、寺本さんや、ダイレクト出版(株)のみなさまには、  
ご苦勞が多数あったことだと思います。

私たちの学びを支えてくださって、ありがとうございました。

本当にお疲れ様でした。感謝です。

今、トレーニングを終えて、数週間たちました。

少しほっとした気分と、寂しい気分が入り混じり妙な気分です。

しかし、私にとっては

「これからが、新たなスタートなんだ」

という身の引き締まる思いがします。

小川さんが提供して下さった今回のトレーニングは、

受講する前に私が勝手に想像していた、

「コピーがうまく書けるメソッド」ではありませんでした。

正直 裏切られました。

でも、  
「うれしい、裏切りでした」

そして、カリキュラムが進むにつれ、更に  
裏切られました。

でも、これも、  
「裏切られたことに死ぬほど感謝する、裏切りでした」

今までビジネススキルをあげるために  
マーケティングや、セールスレターメソッドを、  
たくさん購入してきました。

しかし出費とは裏腹に、  
満足の行く、  
具体的な結果がでないという現実。

そんな中で、失望と苦悩の中で出会った  
今回の小川さんの、トレーニングメソッドは、

私がずっと望んでいた、渴望していた、捜し求めていた  
「自身のビジネスの具体的な結果の出し方」  
を教えてくれる、唯一の具体性のあるメソッドでした。

また、私が抱えていた、  
「海外での事例を、自分のビジネスに転用できないジレンマ」  
という、言い訳への、正当な答えがそこにありました。

たくさんのマーケティング教材に、散々大金をつぎ込み  
まったく成果を出せなかった個人事業者(私)にとって、  
この短期間での自身のビジネスの驚異的な変化で、  
得られた結果は、間違いなく事実です。

誰が見てもわかるかたち。売上げの増加、利益の増加。  
間違いなく、私自身を一番驚かせる結果となりました。

今回の、トレーニングは、  
「今まで試した情報商材との 圧倒的な、違い」を私にプレゼントしてくれました。

少なくとも、私の知っている限りでは、  
ここまでの完成されたトレーニングメソッドは、存在しないと感じています。

私の周りの経営者もそうですが  
よく、商材値段の金額の高低のみを判断材料にする方が多いのですが  
私たち経営者にとって、大切なのは、目先の金額では決して無いとえます。

では、私にとって何が大切な判断基準なのか？

それは、小川さんと同じ、ROIです。  
ROIが、低ければ、たとえ数千円のサービスでも価値はありませんよね。

値段が安い商材や、コーチングプログラムのほうが  
むしろ「高額」な場合が多いと感じます。

まあ高くても、価値が高いものを手に入れられればまだよいのですが、  
それも  
この国の情報販売といわれるレベルの商品サービスでは、難しい。

しかし、小川さんの、インフォ商品を、初めて拝見したときその悲しい概念にあった、  
日本のインフォビジネス業界に、希望の光がさしこめたのを鮮明に覚えています。

しかし、今回の  
「ダン ケネディのコピーライティング・セールスマインドトレーニング」は、その中でも別格でした。

私の結論です。

明らかに、小川さんが提供してくれるものは、私が試したものに関して言えること。

「圧倒的に費用対効果が高い。」

つまり、「事業者として、採用しなけりゃ損」ということですから。

もう少し聞いてください。

プログラムが進むにつれ、ますます、  
私はダンと小川さんに見事に裏切られ続けました。  
それはプロボクサーが、打たれ続けて苦しいはずなのに、  
脳に快楽物質が出て逆に心地よくなってより強くなる状態に似たものかもしれません。(あくまでも想像ですが・・・)

だけど、ボクシング未経験の私でも、  
このトレーニングを受けることにより  
裏切られれば、裏切られるほど、  
カチカチと、マーケティングのパズルが音を立てて、  
組み上がっていくのを感じましたから、  
あたらずとも遠からず。といったところだと思います。

まさに、「ブートキャンプ」プログラムですね。

また、「ダン ケネディのコピーライティング・セールスマインドトレーニング」  
で教わった、コピーライティングの技法は、  
私がイメージしていたような  
「個人の感覚に頼るもの」では決してありませんでした。

それは  
私のような、「センスの無い、結果の出ない人間でも  
正しく用意された33のステップを正しく踏めば  
自分のビジネスに簡単に応用し、結果を求めることができる完全なメソッド」だったのです。

今、トレーニングが終わりまだ、たった2週間ですので、はっきりいってテストの  
サンプルとしては少ないかもしれませんが、  
でも、私にとってはあまりにもうれしい結果なのでご報告いたします。

実践二週間で……

・テレセミナーでの、小川さんのヒントで、商品の価格を見直すことができました。  
何と、その商品は、原価がほとんど変わらないのに、20%利益がアップしたんですよ。  
今までの価格は……なに？という感じです。

この件は、私にとっての長い間の解決できない悩みでしたが、答えの糸口が  
自身ではまったく見出せない状態でしたので、半ばあきらめていたものでした。

今思えば、経営者としてあるまじきことだと、ぞっとしますが・・・

また、この小川さんからもらった「革命的」アイデアを元に、テストして価格を改善していくアイテムを広げていだけで、新規客を獲得しなくても、かなり利益増が見込めそうです。これって、すごいことですよ。

そのほかにも、さらに試行日数が浅いですが、早くも少し結果が出ているものをご報告します。

・既存客の確認電話のときに、セッションで学んだ、たった一言プラスしただけで、2,100 円の商品ですが、21 人中 13 人購入してくれました。(なんと 61.9%の成約率ですよ)

・今まで、初回来店で、ずいぶん説明しても、クロージングの段で 30%ほどは「考えます」といわれて成約にいたらなかったのですが、#15「リスクリバーサル」で学んだことを参考に、120%返金を約束してご提案したところ、7 人中何と 100%の 7 人成約しました。

・#5 の「恐怖と心配」で学んだ例文をほぼそのまま引用して、施術後に商品を提案したところ 8 人中 5 人が購入してくれました。

・#10「見込み客の選別」の、例文レターをほぼそのまま転用させていただき 28 個の商品を販売

・#16「共通の敵」を学び、壁に貼ってみました。自分たちは、意識していなかったのですが、宣言することにより、お客様との連帯感が強まった気がしています。顧客との距離を縮める大きなヒントとなりました。

今回のトライアイテムは、ほとんどが、リピート商材なので、継続いただける可能性が高いので、大きい収穫です。自分でもびっくりするぐらいの結果の速さなんで驚いています。

もちろん、まったく反応が無いものも現時点ではありますが、これもめげずにテストし、改良を重ねていけば必ず、結果が出ると思っています。「テスト、テスト、テスト」ですね。

また これも、DKCOPYで小川さんが教えてくださったことですが、「スキルにフォーカスする」というほうが、かえて結果がうまく行くような気がしています。2,3 週間で、えらそうなことはいえませんが(笑)許してください。うれしいんで。

「ダン ケネディのコピーライティング・セールスマインドトレーニング」受講後の13の私の大満足は・・

- ・そのレターを、自分のビジネスに「具体的に」応用すればよいか学べたこと。
- ・インフォビジネスの日本ナンバーワン企業が、とっている戦略が裏から見れること。
- ・コピーや、セールスマインドトレーニングで終わらない、トータルマインドトレーニングを受けられること。
- ・ダイレクトに、実践して売上げが上がること。
- ・ダイレクトに、利益率、利益として自身に還元されること。
- ・コピーライティングの商材を二度と買う必要がなくなったこと。
- ・ダン・ケネディの「生」の「結果を検証済みの」レターの事例をたくさん手に入れられたこと。
- ・終了後も、何度もカリキュラムを見直せること。
- ・音声でも、いつでもどこでも繰り返し復習できること。
- ・世の中はすべてマーケティングの教材であふれていることを知ったこと。
- ・今まで何気に見ていた広告が、戦略的に分析できるようになったこと。
- ・毎日入るポストのチラシが、愛してやまないもと感じるようになった。
- ・通販で買い物が増えてしまったこと???

「ダン ケネディのコピーライティング・セールスマインドトレーニング」のすばらしさは、  
「自己との対話」ができることにあります。

これは 他のコピーライティングスキルアップトレーニングのサービスでは絶対に学べない点です。

それは、ダンから、小川さんへ伝わった、秘伝といえるもの。それを弟子に伝えていく。

流れはこうでした。

ビデオセミナーでの懇切丁寧なトレーニングを、  
すぐに、課題に取り組むことで、自分のビジネスに学んだことを直接落とし込みます。

この課題に取り組むことで、自己のビジネスを見直すことができたのも収穫でした。

そして、それを更に補完していただけるのが、毎回のライブテレセミナーでした。

これは、本来ビデオセミナーで理解が乏しい点を、質問することができるのですが、  
わたしは、このテレセミナーが、  
「ダン ケネディのコピーライティング・セールスマインドトレーニング」の肝だと思っています。

間違いなく、このテレセミナーだけで、チャージされた料金の価値は元を取れると言い切れます。

セールスマインドを高めたいと考える事業者には必須な、「秘伝」のプログラムですね。

通常体験できませんよ。

ライブで脳を揺さぶられる体験なんて……

特に自営業者や中小規模経営者は。本当に。

大変貴重な経験をありがとうございました。

大澤 久利人

PS:

小川さん

私は、これらのテスト結果をまとめて、同業者に販売してみようと考えています。

これも、テレセミナーでの学びから得たものです。

この、トレーニングに出会わなければ、おそらく、  
インフォビジネスに挑戦しようなんて絶対思わなかったと思います。

あの、胡散臭くって、人をだますような継続性の無いその場限りの商売といえない商売。

忌み嫌っていた、インフォビジネスの世界が、  
こんなにすばらしく、自分にとっての未来を造る  
大きな可能性を持っていることを

教えてくださった、小川さんに感謝します。

これからも、どうかよろしく願い致します。

本当に ありがとうございました。

# DKコピーセールスマインドお客さまの声コンテスト

小川さんへ

今、トレーニングが終わりました。たった2週間ですが、はっきりとテストのノウハウとしてお伝えができましたが... でも私にとりてはありがたい結果なので報告いたします！  
実践2週間が.....

◎テレビでの小川さんのセミナー商品の価格を見直すことができました。

何とこの商品は 原価がほとんど変わらぬのに 20%利益が実現したんですよ！ 今までの価格は..... 何？という感じですが、この半年は私にとりて長い間の解決策を探し出し悩んでいたが 答の鍵が「自身では見出せない状態での半分はあきらめていたこと」だ。 ~~~~~ 今思えば「経営者としてあるべきこと」と、どうもするが...

また、この小川さんからも革命的ノウハウを元にテストして価格を改善していくシステムをあげていただけで新規顧客を獲得しなくても 利益率が増え見込めること。 これこそビジネスの醍醐味  
そのほかにもセミナー開催日数が増え、早くも結果が出ているものを報告します。

- 既存客の確保の魔法のときと セッションで学んだ、たったひとりでアサインだけで 2100円の商品でわずか 21人中 13人見舞入してくれました (なんと 61.9%の成約率ですよ！)
- 今までの顧客層と 違い、ネットでもワンクリックの時点で 30%ほどは 受けてもらえるという、成約率を上げたのが、  
#15「リスクリドカシ」で学んだことを参考に、100%返金を約束してご提案したところ、7人中何と 7人成約しました
- #5の「配布と心算」で学んだ内容をそのまま引用し、価格後に商品を提案したところ 8人中、5人が購入。
- #10「見込み客の選別」の魔法のときと学んだ内容をそのまま引用して、28個の商品を販売し、
- #16「お客様の悩みを解決」魔法のときと学んだ内容を、自分達は意識していかれたのが、一言あることになり、お客様との距離感が近づいた気がしています。 顧客との距離感を縮めるヒントになりました。

「それと、1日1部商材なので 継続して作れるので 大変な難関です。自分でもこのノウハウの結果の速さです。 ~もちろん、また反応が良ければ 現行商品でもありませうが、これもありがたテスト、改善を要する場合は、必ず結果が出ると思っています。 「テスト テスト テスト」であらう

また、これも DK COPYで小川さんが教えたことですが、「スキルをアサインする」といふのが、かえる結果が速くおかげでいます。2.3週で「エラム」なことに驚かされた(笑) 許してください、お願いです！

◎「ダンケネテのビジネス・セールスマインド・トレーニング」受講後の 13の私の大満足

- このノウハウを自分のビジネスに「具体的に」応用すればおかげで売上アップ。 ●ダイレクトに実践し売上が上がる
- インフォビジネスの日本市場の企業から入る戦略が窺えること
- コピーやセールスマインド・トレーニングではあきらめ、トータルマインド・トレーニングを受けられること
- ダイレクトに利益率、利益として自分に還元されること ●コピー・トレーニングの商材を2度と受ける必要がなくなった
- ダンケネテの「住」の結果を確証するレターの集約をダウンロードされたこと ●終了後も何度もカリキュラムを見直し
- 音声でもいつでも繰り返し復習できること ●世の中を今でもマーケティング教材で知られていないと知ったこと
- 今までの何気なくしていた広告が科学的に分析できるようになったこと
- 毎日見るポストのチラシが、愛してやまないのと同じくらい愛するようになったこと

● 通販で買物が増えましたマ？？？？

妻「結局、他の情報資料で何が売れたのよ...」  
私「結果がでたんです」  
妻「Yes!!」  
私「Yes!!」  
妻「Yes!!」  
私「Yes!!」

7月の速攻で驚きです

2011年

氏名： 大澤 久利人 年齢 44 才  
住所： \_\_\_\_\_  
職種： ネットショップ 小売業  
サイトURL： \_\_\_\_\_

送付先：  
541-0059 大阪市中央区博労町1-6-9-GFビル402 ダイレクト出版株式会社  
FAX: 06-6268-0851