

# ⇒【再配布可】ガンガン売

# る5つのテクニック

茂田  
道輝  
著

## 【おめでとうございます】

あなたは、このレポートの無料配布権を持っています。

このレポートは友達や知り合いなどに自由に配布していただいてかまいません。

あなたの商品のボーナスやアフィリエイト特典、見込み客のEメールを集めるためのオフア、何でも使っていていただいて結構です。

ただし、レポートの編集はしないでください。

常識の壁を乗り越えよう！

**It's No Rules**

— Vol.1 —

でも、なぜ、インターネットが盛んな現在、  
ウェブサイトではなくチラシなのか？

**チ**ラシには、ウェブサイトとは違う1つの大きな魅力があります。

それは、、、

・パソコンを持っていない世代が閲覧しやすいということ。

20代や30代をターゲット層にするならウェブサイトでも良いかもしれない。しかし、60代以降の世代はニュースで報道されるほど、インターネットを活用していないのです。

このレポートに掲載しているURLはすべてクリックによる接続が可能です。

## 「あなたにお客様を引き寄せる WORD で書く「チラシの作り方」」

なぜなら、日本でパソコンが普及されたといってもせいぜい、世帯数の40%とか50%がよいところだからです。パソコンはテレビや洗濯機ほどは普及していません。

ここにビジネスのチャンスがあります。チラシをうまく活用できれば60代や70代にうまくアピールで

しかし、残念なめるチラシの作  
教えてくれたり、  
しても非常に高  
ところばかりで

—今年会社を辞めて医者より稼ぐ秘密—  
149,800 円で販売していた  
究極の“コピーライティング”の最新版を  
無料で手に入れる方法！  
<http://123789.jp/b01.html>

がら効果の見込  
り方を経験者が  
教えてくれたと  
額な料金を取る  
ず。

しかも、それら  
チャクチャつまらない、、ドンドン学ぶ気が失せる…。そんな眠くなるようなものがほとん  
どです。

お恥ずかしいのですが、私が書いた初めての広告は1000枚書いて反応がゼロでした。し  
かも、業種を2つ試したので合計2000枚を印刷して反応ゼロです。…最悪です。

そこで様々な職種で行われている集客の方法を学びました。その結果、今では少なくとも反  
応がゼロということはなくなりました。天候など他の要素にもよりますが、チラシの反応率  
が0.5%から2.0%を取れるようになりました。

でも、世の中にはチラシで反応率が取れないと悩んでいる方は多くいらっしゃいます。そこ  
で、培ってきたノウハウをたくさんの悩んでいる方へ公開することにしました。そのメルマ  
ガをまとめたのがこのレポートです。

それでは、レポートのスタートです。  
どうぞ、お楽しみください！

## 良いチラシVS悪いチラシ

2010-12-17 10:00:00 未分類

□1日1時間で60万稼ぐ方法  
<http://123789.jp/p01.html>

From: 埼玉県川口市

こんにちは、チラシの書き方を研究している  
茂田 道輝です。

本日のテーマは、「良いチラシVS悪いチラシ」です。  
チラシが良いか悪いか判断するのは簡単です。

**しかし、最初に言っておきます、、、**

でも、いきなり、答えを言う前に〇〇ではないということをお話ししなければなりません。

・それは、投資した金額ではありません。

チラシに投資した金額は条件によって大きな差が出ます。

## 「あなたにお客様を引き寄せる WORD で書く「チラシの作り方」」

例えば、自分で配るのとポスティング業者が配るのでは投資した金額で大きな差が出ます。

・それは、来てくれたお客様の人数ではありません。  
ここでは、次の例題を出しましょう。

1. チラシを1万枚配って10人のお客様が来て頂く。
2. チラシを1千枚配って10人のお客様が来て頂く。

お越しいただいたお客様の人数が同じ10人でも配布数に大きな違いがあるのにお気づきいただけたと思います。

つまり、投資した金額や来てくれたお客様の人数などは、あくまでも断片的な数字です。  
それでは一体良いチラシと悪いチラシとは何を基準にして判断すれば良いのでしょうか？

### お答えしましょう、、、

答えは単純です、「良いチラシ」とは、反応率が一番良かったチラシのことを指します。

つまり、全配布数のうち反応があった割合が一番良かったチラシです。

例えば、次の2つのケースだとどちらが良いチラシだと思いますか？

ケースA)

チラシを2000枚配り問い合わせや成約を含む4人からの反応があったとします。  
そうすれば、そのチラシは0.2%の反応があった計算になります。

ケースB)

チラシを1000枚配り問い合わせや成約を含む4人からの反応があったとします。  
そうすれば、そのチラシは0.4%の反応があった計算になります。

もう、お分かりだと思いますが、ケースBが良いチラシです。  
反応率がケースAよりも高いですからね。

なぜ、彼はほんの“数分”で広告をかけるのか？

<http://123789.jp/h01.html>

(このショートカットにあなたは驚くことでしょう)

では、どうやって  
その反応率を知れば良いのでしょうか？

## 「あなたにお客様を引き寄せる WORD で書く「チラシの作り方」」

これも単純明快です。直接、お客様に聞けばよいだけです。例えば、直接お客様にお聞きするならこんな聞き方があります。

「どのチラシを見てご連絡いただきましたか？右上にXXで始まる番号があるので読んでいただけますか？」

とチラシに右上にXXで始まる番号をふっておけば、どのチラシからお越しいただいたのか分かります。

でも、もし、チラシの反応率が悪いことに気が付かなかつたらずっと同じチラシを使い続けるのではないのでしょうか？

例えば、チラシを配るための印刷費が12000円、ポスティング費が10000円かかったとします。合計は22000円です。

そして、あなたが販売している商品が4000円だったとします。そうすれば5人のお客様があなたの商品を4.4人が購入すればモトが取れる計算になります。

この場合、チラシの投資金額を回収するなら、4.4人のお客様がお越しいただくのが目的になります。そうですね？

これはだれでも1秒で判断できる簡単な計算です。でも、チラシの反応率が正確に分からなければ計算ができないのです。

## 原点に立ち戻ってみましょう

チラシを書くのなら何らかの目的があるはずです。ほとんどの場合は、集客や売り上げアップでしょう。

まずは、チラシの反応率を計算することから始めてみてください。そういった記録をしっかりとすることで反応率が良いチラシがいずれ見つかります。

それが、あなたにとって良いチラシになりますし、あなたしか知らないノウハウになります。いかがでしたか？シンプルだけどかなり強力な手法になります。

――茂田 道輝

――今年会社を辞めて医者より稼ぐ秘密――  
149,800円で販売していた  
究極の“コピーライティング”の最新版を  
無料で手に入れる方法！  
<http://123789.jp/b01.html>

## お客様とコミュニケーションを取る珍しい方

## 法

2010-12-20 12:17:06 未分類

□1日1時間で60万稼ぐ方法  
<http://123789.jp/p01.html>

From: 埼玉県川口市

こんにちは、チラシの書き方を研究している  
茂田 道輝です。

本日のテーマは、「お客様とコミュニケーションを取る珍しい方法」です。  
前回の記事をお送りしたところ、こんな指摘をいただきました。

この[記事](#)に対してご指摘です。

- > 例えば、チラシを配るための印刷費が 12000 円、ポスティング費が 10000 円かか
- > ったとします。合計は 22000 円です。
- >
- > そして、あなたが販売している商品が 4000 円だったとします。そうすれば 5 人
- > のお客様があなたの商品を 4.4 人が購入すればモトが取れる計算になります。
- >
- > この場合、チラシの投資金額を回収するなら、4.4 人のお客様がお越しいただく
- > のが目的になります。

この計算、おかしくないですか？  
だって、費用が 22000 円かかって商品が 4000 円なら  
5.5 人のお客様が買ってくれて  
モトが取れる計算だと思うのですが、、、

- > そうですよね？
- > これはだれでも 1 秒で判断できる簡単な計算です。

なぜ、彼はほんの“数分”で広告をかけるのか？  
<http://123789.jp/h01.html>  
(このショートカットにあなたは驚くことでしょう)

**すいません。  
誰でもできる簡単な計算を間違えてます・・・。**

たいへん、失礼いたしました。ムチャクチャかっこ悪いですよ。ね。  
本音を言えば、、、

- このご指摘へ自分のかっこ悪さを隠してしまいたかった。
- 地面に転がっている石のように何も言わずに黙っていたかった。

- あああああ、暗い部屋の中で引きこもりたい・・・。

しかし、あえて間違いをさらすことにしました。なぜなら、ここにはごくごく一部のみにしか知らないあるチャンスが隠れているからです。

それは、あえて間違いをさらすことでコミュニケーションをとるチャンスになること。私の立場からすればこのメルマガを読んでいるあなたとコミュニケーションを取るチャンスに他ならない。

## 想像してみましょう。

「すみません、XXを間違えました。」

なんて言えば、..、

(その人にとってよほどの損害がない限り)

「あ、そう。分かった。次は気をつけてね」

というようになります。

そして、その話の流れから「そうそう、この前言っていたYYなんだけどさ・・・ちょっと気になっているんだ。」

みたいな流れになりやすいのです。これは自然にコミュニケーションを取れたからこそできたことです。

これを完全に最初から話の流れを作るなら、かなりの知恵を使わなくてははいけません。あなたはそんな似たような体験をしたことはありませんか？

## →間違いを認めたことから話が盛り上がる。

しかも、嬉しいことに・・・、

## 売上げが上がることもあるのです。

私は何度、そういった方々のやさしさに支えられ、さらに売上げまで上がったのか数え切れません。

もちろん、意図をやったらどこ残るので止めたよう。

だけど、真面目

—今年会社を辞めて医者より稼ぐ秘密—  
149,800 円で販売していた  
究極の“コピーライティング”の最新版を  
無料で手に入れる方法！  
<http://123789.jp/b01.html>

的にこんなことか  
かで不自然さが  
ほうがよいでし

にやって間違え

たのなら、例え、お客様が気づかなかつたとしてもごまかしたりしてはいけません。

結局のところその正直さが人柄となって現れ信頼を生んでいきます。

そして、信頼を重ねるには何度も何度もコミュニケーションを取りつづける必要があります。

例え、それが愚かな間違いを認めないといけないとしても・・・。

―― 茂田 道輝

## チラシを無料で配布する方法

2010-12-24 10:00:00 未分類

□1日1時間で60万稼ぐ方法  
<http://123789.jp/p01.html>

From: 埼玉県川口市

「アイデアは、それを一心に求めてさえいれば必ず生まれる」

――チャーリー・チャップリン

こんにちわ、チラシの書き方を研究している茂田 道輝です。  
この言葉は、映画監督のチャーリー・チャップリンの言葉です。

でも、本日のタイトルのようにチラシを無料で配布する、、、  
そんなアイデアなど存在するのでしょうか？

そんなアイデアのことをあなたは信じていただけないかもしれません。別に自慢するわけではないのですが、実際に私は無料でチラシを配布してお客様にお越しいただいています。

### ステップは次のとおりです。

ステップ1)

まず、多少の時間をかけて店舗経営者と冗談を言える位までに仲良くなります。

## 「あなたにお客様を引き寄せる WORD で書く「チラシの作り方」

ステップ2)

次に信頼関係(ラポール)を築いたら、ある「魔法の言葉」を投げかけます。

信頼関係を築くまでにはそれなりの時間がかかるかもしれません。例え、信頼関係を築いたとしても「無理！」と断られるかもしれません。

でも、断られたとしてもそれほど気にしないことです。そもそもこの提案は、相手にそれほどのメリットはありません。

それに「広告を置かない」という信念を持った方も中にはいらっしゃるのです。中には「小さい自営業など相手にしない」という方もいらっしゃいます。

だから、断れて当然です。私も何十人もの方から断られました。「良い」という答えを頂いたら「ラッキー」なのです。

私の場合は、うどん屋とガソリンスタンドに置いていただいています。もちろん、この2つの店舗には非常に感謝しています。

なぜなら、この店舗をきっかけにして10人以上のお客様がお越しいただいています。さらにこの方々からのクチコミでさらにお客様がお越しいただいているからです。

うどん屋と私が経営しているマッサージ店はまったく関係がありません。それと同じように、ガソリンスタンドもマッサージ店とはまったく関係がありません。

### では、信頼関係を築いた後に投げかけたある「魔法の言葉」とは？

「あなたのお店にチラシを置いてもらえませんか？」ととりあえずお願いしてみたのです。そして、運が良いことに「良いですよ」という答えをいただいたのでした。

チラシを配るのはまともにやればお金がかかります。

例えば、ポスティング業者に頼むなら、その分の費用がかかります。私が依頼しているポスティング業者だと支払っている金額は1枚当たり4円です。

それにポスティング業者の場合は、ほとんどの場合、最低限の枚数があります。まとまった枚数にならないと配ってくれません。

それにあまりに少ない枚数、、、例えば、10枚や100枚では配布してくれません。通常は、1000枚の単位になるのでそれなりの費用負担となります。

なぜ、彼はほんの“数分”で広告をかけるのか？

<http://123789.jp/h01.html>

(このショートカットにあなたは驚くことでしょう)

もしも、新聞の折込チラシを入れるなら、担当の代理店に費用を払う必要があるでしょ



## 「あなたにお客様を引き寄せる WORD で書く「チラシの作り方」」

う。私が新聞折込を行ったときの広告代理店は一万枚からしか受け付けてくれませんでした。

でも、このやり方ならチラシを配布するのにほとんど費用がかからないのです。印刷の費用だけです。やらないのはどうかしていると思うくらいです。

だから、あなたに既存客が100人以上いらっしゃるのなら、その方へ次の質問を投げかけてみると良いでしょう。「あなたのお店にチラシを置いてもらえませんか？」と。

### 一番重要なこと

経営面の勉強熱心な方ならROI(投資収益率)という言葉をご存知だと思います。当たり前のことですが、ROI(投資収益率)を改善するには、投資金額を少なくするのが一番の近道です。

お前が言っているのは、「コンビニにフリーペーパー用にチラシやカタログが置いてあるのと同じことだろ？」聡明なあなたはこのように感じたかもしれません。

コンビニにチラシやカタログが置いてあるのとまったく同じことです。

でも、知っていても行動できたでしょうか？

「ウチのチラシを置いてください」とお願いできるでしょうか？

そうです、一番、重要なこととは、、、

このようなアイデアを地道にコツコツとどれだけ実行したかにかかっていると思うのです。

―― 茂田 道輝

――今年会社を辞めて医者より稼ぐ秘密――  
149,800 円で販売していた  
究極の“コピーライティング”の最新版を  
無料で手に入れる方法！  
<http://123789.jp/b01.html>

## チラシの反応率を増やす方法

2010-12-31 10:00:00 無反応

□1日1時間で60万稼ぐ方法  
<http://123789.jp/p01.html>

From: 埼玉県川口市

こんにちは、チラシの書き方を研究している  
茂田 道輝です。

## 「あなたにお客様を引き寄せる WORD で書く「チラシの作り方」

本日のテーマは、「チラシの反応率を増やす方法」です。

「チラシでお客様が 15 人も来たんですか！ウチなんて全く来ないよー。たいしたもんだねー。」

これは、新聞の折込チラシを出したときに来てくれたあるお客様が思わずつぶやいた言葉です。

### チラシでテストしたこと

2009 年 2 月、新聞への折込チラシを入れることにしました。

目的は、早急にできるだけたくさん、新規のお客様を獲得するためです。

少しだけ業界のことを知っている方ならこのように言うはずですが。新聞の折込チラシは 0.1% あればかなり効果があったといえるだろう、と。

折り込みチラシを入れる新聞は、読売新聞と朝日新聞だけに絞りました。日本経済新聞や産業新聞、聖教新聞といった新聞ではありません。

なぜなら、見込み客に相当するこの地域の方が見ている新聞が何かを事前に調べたのです。

広告代理店へ確認したら、この2種類が地域的に、そして圧倒的に最も読まれていたからです。

そして、2種類のチラシを用意してどちらが反応率が良いのか調べました。それぞれの新聞へ 5000 部のチラシを入れました。

また、これだけだと信頼性が薄いかもしれないと感じました。だから、チラシを入れ替えて翌週にもそれぞれの新聞へ 5000 部のチラシを入れました。

つまり、合計で 5000 部×2 種類の新聞×2 週間＝20000 部の折込チラシを入れました。

正直に言うとウチのような小さい店にとってはかなりの費用負担となりました。

なぜ、彼はほんの“数分”で広告をかけるのか？

<http://123789.jp/h01.html>

(このショートカットにあなたは驚くことでしょう)

### テスト結果は、、、

1カ月が経過してからようやくテストした結果を集計しました。

チラシをテストした結果は次のとおりとなりました。

## 「あなたにお客様を引き寄せる WORD で書く「チラシの作り方」」

Aのチラシは、反応率が0.12%(来店者数:10人)

Bのチラシは、反応率が0.11%(来店者数:5人)

となりました。反応率は、ほぼ同じですね。反応率がほぼ同じなのでチラシとしては同レベルといって良いと思います。

でも、成約した件数(来客数)で倍の違いが生じています。これらのことを踏まえると商売としては、Aのチラシが優秀であることが明白です。

### なぜ、Aのチラシが良かったのでしょうか？

私の仮説では、このように考えています。

Aのチラシは、私がターゲットとした対象に向けたチラシになっています。ヘッドラインが「あなたの腰痛・肩こりが驚くほど『ラク』になります」となっています。

対して、Bのチラシは、キャンペーンを主体にしたチラシになっています。ヘッドラインが「なぜ、マッサージを『無料』でプレゼントするのか」となっています。

つまり、効果を前面に出したチラシは、キャンペーンを前面に出したチラシよりも反応率が高いと仮説を立てました。その後もキャンペーンを前面に出したチラシへ挑戦しましたが、反応率が高くありません。

もちろん、キャンペーンを主体にしたチラシがいつも悪いわけではないと思います。職種によってはキャンペーンを主体にしなければいけないこともあるでしょうから……。

ただ、Aのチラシをブラッシュアップしたチラシは、かなり高い確率で0.3%を超えています。

どこへ配っても何度配ってもです。これって商売としてみたらはかなり理想的なことだと思いませんか？

### チラシで集客は可能です

何度もチラシをテストすれば、どのチラシが良くてどのチラシが悪いのかが分かってきます。このようにしっかりと分析を怠らなければ、チラシでも集客が可能です。

私自身、これからもこのような検証を行っていくので、もっともっと成約率が高いチラシになっていくはずですよ。今のところ、私の目標は、チラシの成約率が1%です。だから、チラシの改善を行っていくでしょう。

断言しても良いですが、現在、市場に出ている95%のチラシは、このようなしっかりとテストを行っていません。だから、反応率が悪いのです。

もし、あなたが集客したいと本気で考えているのなら、反応率を計測して仮説を立てて

## 「あなたにお客様を引き寄せる WORD で書く「チラシの作り方」」

みましよう。そして、その仮説を証明すれば、世の中で言われているような不況など「自分には関係がない」と思えるようになります。

―― 茂田 道輝

――今年会社を辞めて医者より稼ぐ秘密――  
149,800 円で販売していた  
究極の“コピーライティング”の最新版を  
**無料**で手に入れる方法！  
<http://123789.jp/b01.html>

## 本年もお世話になりました

2010-12-31 17:00:00 未分類

**□1日1時間で60万稼ぐ方法**  
<http://123789.jp/p01.html>

From: 埼玉県川口市

こんにちわ、チラシの書き方を研究している  
茂田 道輝です。

本日で今年も一年が終わりますね。  
あなたはどのように一年で最後の日をお過ごしになりますか？

さきほど、私はチラシを書き始めた去年の今頃のことを思い出していました。  
なぜ、チラシを書き始めようと思ったのか？

その理由は3つの単語を知ったことから始まりました。  
1990年代初期に作られたたった3つの単語です。

1990年初期、広告代理店に勤めていた人物は素晴らしい売り上げを上げていました。

その人物の名はアルバート・ラスカー。

そののちに、アメリカで広告の父と呼ばれることになるデビットオグリビーは、

### 「アルバート・ラスカーは広告業界で最も稼いだ人物だ」

と言っているくらいです。

さて、若かりしころのラスカーには解決できないある悩みがありました。

ラスカーは自身の仕事をしていながら広告の本質を見極められなかったのです。さらにいうと納得できる答えを知る人間ですら見つけることができません。

どうしても答えを知りたかったラスカーにある人物から偶然にも手紙が届きました。その手紙には、

## 「私は広告とは何かを知っている」

と記されています。ラスカーは7年間も広告の本質を探していたのです。当然ながらすぐにその人物とお話をする事になりました。

そして、のちに広告業界では伝説となる3つの単語がリリースされました。たったの3つの単語です。非常に短いけれども効果的な意味を持つ言葉です。

しかも、その単語は広告の本質を鋭く突いていました。さらにいうと2010年を経過した現在でも広告の本質を改良できる人はいません。

その広告の本質を鋭く突いていた言葉とは、、、

## 「Saleman Ship In Print」

日本語へ訳すると

### 「(広告とは)紙の上の営業マンだ。」

とでも言えば良いでしょうか。

この言葉がある本で知り、私は目の前がパッと開ける気がしました。広告(チラシ)に何を書けばよいか分からなかったからです。

でも、この言葉を知り広告とはいったい何者でありどうしたらよいか分かった気がしました。

広告(チラシ)で成約率を上げるための細かいテクニックはたくさんあります。それらのテクニックは来年以降、順次書いていきます。

なぜ、彼はほんの“数分”で広告をかけるのか？

<http://123789.jp/h01.html>

(このショートカットにあなたは驚くことでしょう)

でも、基本的には次の2つのステップをぐるぐると繰り返すだけです。このたった2つのステップを繰り返せば結果は必ず後からついてきます。

### >> ステップ1.

(成約率が一番高い)チラシをできるだけ多くの人へ見せる

### >> ステップ2.

**(チラシに印刷してある)どんな言葉で成約したのかを記録する。その結果、経験とともに成約率の高い言葉が分かり成約する確立が上がる。**

ちなみにこのことはテレセールスなどの営業にも応用できます。  
例えば、こんな方法があります。

>> ステップ1

できるだけたくさんの電話をかける。

>> ステップ2.

(テレセールスをしている最中を録音して)どんな言葉で成約したのかを記録する。  
その結果、経験とともに成約率の高い言葉が分かり成約する確立が上がる。

私たちのようなチラシを書く人間がやっていることはまったく同じことをやっているだけです。

難しいことや変な屁理屈はありません。本当に単純なことなのです。

今回は私がチラシを書くきっかけを中心にしたお話をしました。次はどのようにしてあなたがチラシを書くきっかけを教えていただけませんか？

—今年会社を辞めて医者より稼ぐ秘密—  
149,800 円で販売していた  
究極の“コピーライティング”の最新版を  
**無料**で手に入れる方法！  
<http://123789.jp/b01.html>

メルマガ「あなたにお客様を引き寄せる WORD で書く「チラシの作り方」」  
発行責任者：茂田 道輝  
公式サイト：<http://modamichiteru.blog137.fc2.com/>  
問い合わせ：moda.michiteru■■■gmail.com(■■■を@へ変えてください)  
登録・解除：<http://123789.jp/Mag2/>

↓もっと簡単に売りたい営業マンへ  
<http://123789.jp/f01.html>

**普通のアフィリエイトが  
スーパーアフィリエイトになる方法**

>> <http://123789.jp/a01.html> <<

---

このレポートはスゴワザ! の審査をパスしています。  
無料レポートサイト スゴワザ! <http://www.sugowaza.jp>

---