

【川久保流】流し読み対策で セールスレターの成約率をUP！

【再配布可能】

著者：川久保賢一

本レポートのご利用規約

著作権は私、川久保賢一にあります。

本レポート中の文章当を無断で転記する事を禁じます。

本レポートに書かれている事を実践して起こった、あらゆる問題・障害に対して、私、川久保賢一は一切の責任を負いません。

全て自己責任で行ってください。

本レポートの再配布について

あなたはこのレポートを無料で再配布することができます。

「無料レポートプレゼント！」として、メルマガ読者を獲得したり、オプトインリスト（ハウスリスト）を獲得しても構いません。

ただし、本レポートを改変する事は禁止します。

本レポートは元の PDF の形式のまま配布してください。

以下のサイトとメルマガでも、私がいろいろな情報を公開しています。

【0資金ネット起業】ネットに投資する金はネットで稼げ！

<http://0shikin.seesaa.net/>

メルマガ

<http://www.mag2.com/m/0000201549.html>

こんにちは。
ネットマーケッターの風こと川久保と申します。
数ある無料レポートの中からこのレポートを選んで頂き、ありがとうございます。

あなたはセールスレター型のホームページを作る時、ホームページビルダーなどのソフトを使いますか？

最初はそれでもいいかもしれませんが、慣れていろいろと知識も増えれば、HTMLを直接書き換えたりする事もあると思います。

私の場合は1からHTMLを書いています。この方が自分の思い通りの事が出来るからです。

あ、別にあなたに「HTMLを1から書かないとダメですよ！」と言っているわけではありません。

ただ、ビルダーなどで吐き出したHTMLも、自分で実際に見てみて、ここを変えると実際にあそこが変わるとか、そういった知識も多少は必要だと私は考えています。

簡単な修正だけをするのであれば、HTMLも覚える事はさほどありません。
早い人なら1～2日で、ある程度の事が出来るようになると思います。

もし、あなたがHTMLを「少し勉強してみようかな～」と思うのなら、以下のサイトを参考にするといいかもしれません。

とほほの WWW 入門

<http://www.tohoho-web.com/www.htm>

HTML クイックリファレンス

<http://www.htmq.com/>

有名なサイトなので、知っている方は知っていますよね。

私もこの2つのサイトには随分とお世話になりました。今でもHTMLで解らない事があったりすると見るくらいです。

ここさえあれば、ぶっちゃけ書籍を買ったりする必要もありません。実際に私は、それ関係の書籍を一冊も買ったことがありません。

さて、なぜいきなりHTMLがどうのなんて話をしたのかというと、HTMLを知っていると、いろいろと得する事があるからです。

そして、私がこれからお教えする内容も、出来ればHTMLを覚えて、直接あなたのセールスレターを修正してほしいからです。

もし、どうしても「HTMLはちょっと」という方は、焦る必要はありません。ビルダーなどでも出来る事をお話しますから、大丈夫です。でも、ビルダーなどの操作方法については、自分で調べてくださいね。

1. 流し読みって？

まず、このレポートの目的を理解してもらうために、ここの説明から入らせて頂きます。

インターネット上には数多くのホームページが存在します。情報量で言ったら、とんでもない量の情報があなたを待っています。

でも…でも…。

そんな大量の情報の中から、あなたは自分の欲しい情報だけを見つけなくてはなりません。勿論、検索エンジンにキーワードを入力して検索すると思いますが、その検索結果が、これまた大量です。

この検索結果の中から自分の欲しい情報を探す場合、普通は一番上に表示されているページから見ていくと思います。

しかし、そのページへ行ったあなたはどうでしょう？ 自分の欲しい情報を探すのに、ページの一番上から全ての文章を熟読しますか？

答えはノーですよ。

普通の人、さーっと【流し読み】をします。出てきましたね。流し読み。

これが問題なんですよね。実は成約率の高いセールスライターも例外ではなく、流し読みされてしまいがちです。

だからこそ、セールスライターはヘッドコピーや最初の数行に力を入れて、その先を読んでもらうための工夫をするんです。

(セールスライターの書き方に関しては、もっと著名な方が沢山いますので、その方々の著書やレポートを見てください)

しかし、それでもやはり、流し読みで読まれてしまいます。

ここで一つ断っておきたいことがあります。私が言う流し読み対策というのは、流し読みをさせないための対策ではありません。

流し読みでも思わず読んでしまうような、そんなテクニックです。

- 1ポイントレッスン -

もし、Google (<http://www.google.co.jp/>) を使ったのであれば、Google ツールバーをインストールしておくると便利です。

<http://toolbar.google.com/T4/intl/ja/index.html>

これをインストールしておくると下の図のように、検索したキーワードのボタンがツールバー上に出現します。



この例では、「テスト 検索」という2つのキーワードで検索した場合です。

実際に検索結果のページに訪れて各ボタンを押すと、ページ中でそのキーワードが出現する場所までスクロールして、選択状態にしてくれます。

これで目的の情報を探す時間を短縮できますよね。

また、Yahoo (<http://www.yahoo.co.jp/>) を使った場合は、検索結果のページへ行ったら、キーボードの Ctrl + F を押します。すると、以下のような検索するためのウィンドウが表示されます。



ここに、検索エンジンで検索したキーワードを1つ入力し、「次を検索」ボタンを押すと、ページ内で目的のキーワードを検索する事ができます。実際の動作はGoogleツールバーのボタンと同じような感じです。

実は初心者の方はこれらの検索テクニックを知らずに、情報探しに多くの時間を費やしてしまう方が多いんです。

だから、あえて書いてみました。

2. 読んでもらうには

文章構成的な事を言えば、会話文は読まれやすいです。
例えば、以下のような感じです。

わたし「あなたは だって思った事ありませんか？」

あなた「え、なんで解かるんですか？実は、それで悩んでるんですよ」

お、新たな迷える子羊を発見したようですね。

わたし「ですよね～。実は私も で悩んでいたから解かるんです」

確かに会話文ですが、よく見かける会話文とちょっと違います。何が違うのかは一目瞭然ですよ。真ん中の突っ込み的存在の1文です。

これがあるのと無いのでは、読み手に与える印象が結構違うので、もし、あなたのセールスライターに会話文があるのなら、突っ込み役を入れてみると良いかもしれません。

こういった会話文は導入部分に使うといいと言われています。

しかし、過去に私はセールスライター(?)を全編にわたり、この会話文にした事がありました。

結果は…。

「それで売れるはずないでしょ」と思いますよね。でも、答えはブーです。30アクセスで1つ売れるペースでした。とんでもない成約率ですよ。

そこで私は、会話ベースの文章なので直接売り込んでる感じがバナナの叩き売りみたいだな～と思い、「バナナの叩き売りマーケティング」、略して、「バナ売り」なんて言っていました。

ただ…いきなりピタっと売れなくなりました。

これは私の推測ですが、元々興味がある人(見込みのある人)には、この方法が

有効なのだと思います。ということは、新規さんをもって考えたら、導入部分で使う程度にした方が良いて事ですね。

大幅に話がそれてしまっているので、方向修正をします。本当は、このバナ売りの事は書く気はなかったんですけどね。

では改めて、読んでもらうにはどうしたらいいのか。

装飾しましょう。

極々当たり前の事を言っているつもりです。ただ、その装飾の仕方について私はあなたにお教えしようと思います。

装飾にもいろいろな方法があると思いますが、私がお教えする装飾方法は4つあります。

あなたも絶対に知っている装飾方法ですが、それをどんな風に使うのかを書いていこうかと思っています。

3. 赤の細字と太字

ほんと普通の装飾方法でごめんなさい。しかし、これをどのように使うかがポイントなんです。

ちなみに、HTMLで書くと次のようになります。

```
<span style="color: #E00000;">赤の細字</span>  
<strong style="color: #E00000;">赤の太字</strong>
```

極々普通のHTMLですが、よく見てほしいのが色です。赤と言いましたが、普通は赤というと、**#FF0000** や **red** と書きますよね。これは原色の赤です。

でも、原色の赤って目にきつくありません？ すっごい目が疲れます。

だからこそ、私は少し暗めの赤にしているんです。

いろいろな赤をためし、**#E00000** が一番しっくりきました。私が持っているサイトでも、赤を使う場合はこの赤にしています。(たまに間違えて**#FF0000**になっている場合もありますけど)

そして、細字と太字の使い分けですが、文字のサイズが小さい場合、太字にしまうと潰れてしまっで見栄えがよくありません。そんな時は、太字に比べると強調された感じが少しなくなりますが、細字を使います。

また、複数行を赤にする場合は細字、部分的に赤にする場合は細字と使い分けでも構わないと思います。

ただし、複数行を赤にする場合は、せいぜい2行くらいにしておいた方がいいです。

あまり広い範囲を赤にすると、目には止まりますけど読んでもらえない事があるからです。

そして、これからお話する事が最も重要です。

赤文字は赤文字だけを読んでいても、意味が解かるようにします。どういう事かと言うと、普通は断片的に強調したい部分だけを赤文字にしたいと思います。確かにこれでもある程度の効果は期待出来ますが、流し読みをする読み手は、こういった強調文字を拾って読んでいます。

つまり、赤文字だけを抜き出して繋げると、1つの文章になったら最高ですよね。でも、さすがにそれは難しいので、だいたい意味が通じるようにしたらいいと思います。

こうする事で、自分の伝えたい事を伝えられます。

4. 青い細字と太字

これはただの強調として使う事が出来ます。赤と違い、比較的目に優しいのですが、赤の強調が多い中にぽつんと青い文字が現れると、かなり目を引きます。ちなみに、細字と太字の使い方は赤と同じです。

HTMLで書くと以下のようになります。

```
<span style="color: #0000FF;">青の細字</span>  
<strong style="color: #0000FF;">青の太字</strong>
```

これに関してはなんの小細工もありません。色も原色の青です。

ただ、ポイントは、基本的に赤で強調しつつ、よいしょよいしょで青を入れるという点です。こうする事によって青が効果的に働いてくれます。

また、余談ですが、ブログなどではセールスレターとは逆に、青をメインの強調に使うといいと思います。

なぜなら、赤はどうしてもきついイメージがあるからです。

私のブログも青の強調をメインにしています。

【0資金ネット起業】ネットに投資する金はネットで稼げ！

<http://Oshikin.seesaa.net/>

5. 大きな文字は画像で

HTMLで文字のサイズを大きくして表示すると、どうしても汚くなってしまいませんか？

ギザギザした感じになりますよね。このギザギザが素人臭さを出しています。それでも、大きい文字はそれだけで目に止まります。が、どうせなら綺麗な方がいいですし、フォント(書体)なんかも変えてあげるともっといいですよ。

HTMLでも確かにフォントを変える事は出来ます。しかし、あなたのパソコンにしか入っていないフォントでは、他の人のパソコンで表示出来ません。(標準のフォントになってしまいます)

だからこそ、画像加工ソフトを使って、画像として文章を準備するんです。画像なら、あなたのパソコンで見たままが、他の人のパソコンでも表示されます。

だったら、いっぱい画像を使えばいいのか、と言われたら、答えはノーです。あまりにも沢山の画像を使うと、ページを読み込む時間が遅くなるのでお勧め出来ません。更に、SEO的にもよくないです。

文章としての画像を使うなら、1~3つくらいがいいと思います。そして、出来ればページを開いてスクロールしない場所に、どーンとインパクトを与えるように、キャッチコピーが画像であると効果的です。

6. 背景黄色の太字

これって、実は今まであまり使われていなかったんです。

どうしてかは分かりません。

しかし、これは流し読みへの最強の武器になります。ちょうど、参考書などにラインマーカーで文をなぞったような感じです。

HTMLで書くと以下ようになります。

```
<strong style="background-color: yellow;">背景黄色文字</strong>
```

黄色が注意を引く色であるというのは、誰しもが知っていると思います。(でも、文字を黄色にしてしまっただけではダメですよ。背景が白だったら、すこぶる見づらいですから)

だからこそ、背景黄色の太字は目を引くんです。この背景黄色の太字は、絶対に読ませたい、または、絶対に気づかせたい場所で使います。

それ以外のところで多様すると、読み手が逃げます。だって、うさん臭過ぎですものね。

あ、今まであまり使われなかった理由はこれですね。うさん臭さがあるんです。

でも、多様せずに1~3箇所を使う分には全く問題ありません。

そして、もう1つのポイントは、複数行にしないという事です。黄色は目がチカチカするので、あまり広い範囲にない方がいいです。

この黄色背景の太字は間違いなく、流し読みへの最強の武器になります。だから、どこで使うかは慎重に選びたいものです。

7. 最後に

いかがでしたでしょうか。

ちょっとした気遣いで、セールスレターの成約率をUPさせる事が出来るんですが、このレポートを読んで、少しでも「読んで良かったな～」と思ってもらえたら、私も嬉しいです。

ほんと最後なんですけど、レポートを読んでくれたあなたに、私からささやかなプレゼントがあります。

いらないって言われるかもしれませんが、どうぞもらってください。

プレゼントは、以下の「今すぐ！申し込む」ボタンの画像です。



こちらからダウンロードして使ってください。

<http://www.elli.com/order.gif>

画像がブラウザに表示されたら、右クリックしてメニューを出し、「名前を付けて画像を保存」で保存してください。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

川久保賢一

- 追伸 -

ここでは、私が読んで(聴いて)よかった、または面白かったと思う無料レポートをご紹介します。

マーケティングやアフィリエイト、ビジネス関連の無料レポートです。

思わずうなってしまうような内容もあるので、是非見てください。

『【たゆ流！】ブログランキング徹底攻略マニュアル！ランキング1位だけが目的ではない！ランキング登録の本当の目的とは？』

<http://tinyurl.com/gw83a>

『【たゆ流！】メルマガ部数たった1249部、たった5日で月収100万を達成した秘密を大暴露！』

<http://tinyurl.com/govcz>

『宮川明の起業革命！いきなりトップ1%になれる新マーケティング～』

<http://tinyurl.com/f5x98>

『商材絞ってアフィリエイトで月収10万円！』

<http://tinyurl.com/eg43w>

『商材絞ってアフィリエイトで月10万 ～即効性のある情報商材はこれだ～』

<http://tinyurl.com/fqteh>