

【ローンチの各種目標】

- ・ 販売するコンテンツ・・・国内転売
- ・ 無料オファー開催時期：12月1日～12月10日
- ・ リスト目標3000
- ・ リスト単価1500円・想定リスト費用450万円
- ・ 成約率2%

セールスの流れは、ローンチ動画セールス→生放送（フェイスブックライブ）→セミナーセールスを予定しております。

【LP】

ヘッダー

『20兆円マーケットを一網打尽！140年前からある稼ぎ方でも、最新式のシステムで後発組だけが稼げる下克上ビジネス！』

※興味性を引くために、聞いたことがないレベルの数字（20兆→ECサイトの年間取引高）を出しております。140年前（通販事業の始まり）と後発組だけがという言葉でも興味性を引いて、not readを越えようと考えております。

もうネットビジネスは稼げなくなったと言われ続けて～年。
確かに今では月収5000円以上稼げている人は5%しかいない。
FX、株、暗号通貨、転売、アフィリエイトなどの稼ぎ方も多様化されている中で、後発組だから稼げるネットビジネスが存在してる。

稼いでる5%の人の情報を強奪して、自分の利益にしていく、
所得格差が圧倒的に強いこの業界だからこそ後発組が
経験の差をひっくり返して圧倒的に稼ぐ方法！

- ・知識がなくても稼げる。
- ・スマホ一つでも稼げる。
- ・自分が寝てても勝手に作業してくれる
- ・飽和とは一切無縁、むしろ飽和してるくらいがちょうど良い。

これらの文言もLPに入れていきます。

【第1話】

実践者紹介パート。

※最重要項目※

- ・エビデンス
- ・他ビジネスで稼げなかった話
- ・メリットとベネフィット

インタビューを受ける人間・・・5名

以下、インタビュー内容。

ただし、視聴者が既視感を覚えないように順番は変える。

その人の話に耳を貸すように各人のストーリーはちょっと厚めに話してもらう。

1、稼ぎを聞く

2、エビデンス→映像で収める・・・別カメラ、通帳かアカウント

3、そもそも稼ごうと思った理由は？きっかけ。→（ストーリーで引きつける）

4、この仕事を初めて4ヶ月で40万円稼げたなどの話。→インタビュアーはそんな簡単に稼げなかった話。

5、なぜ短期間で稼げたのか？→この話をして、なぜこの商品（国内転売）を買わなきゃいけないのかに繋げる。

6、ビジネスを始める前と始めた後の変化→これもストーリーを語る、メリットとベネフィット。

7、「コピペとクリック」というこのローンチのキーワードを言ってもらおう。

8、このビジネスに出会ってどう変わった？

9、ネットビジネスで他には何を取り組んだか？→バイマ、輸出、輸入、アフィリエイト、投資など。それらを実践してなぜ稼げなかったかを説明。それなのになぜ今回の国内転売で稼げたのかを説明。

10、今までやってきたネットビジネス全体での投資額と稼ぎは？→これを聞いた上で諦めなくてよかった話をしてもらう。

11、直近ではいくら稼いでる？

12、初めて稼げる様になるまでどれくらい？

13、このビジネスの一番良いところは？→簡単、いろんなことが簡単。仲間も居てるけどみんな稼いでる。・・・ここで何かしらの集団の存在を意識付けて、さらには盛り上がってる感を印象付け。

14、今も稼げる人が増えてる？→100万円を達成する人も増えてるし、売れてる商品をどんどん報告しあって最高に盛り上がってる。

15、リスクは？→リスクない。初心者でも大丈夫。これをやるためにパソコンを買った人でも大丈夫。

16、飽和しないの？→飽和はしない。20兆円の市場規模で稼いでるので、逆に飽和させたいと思って日々稼いでいる。

17、稼げない人はいないの？→いない。システムも簡単やし、もし分からないことがあっても尋常じゃないほどのサポートがある。

【第2話】

9つのメンタルトリガーである権威、信頼、好感度、コミュニティ、儀式イベント、社会的証明、期待、限定性を入れる。特に権威、信頼、好感度を徹底に意識する。

・高山俊登場、良い部屋を用意。
会社名、ラジオ・新聞出演経歴、年商など。

→『権威』『信頼』

・1話目のやつってほんま？→ほんま。他にもいてる。
インタビューをもっといろんな人にさせて欲しかったけど、他にも稼いでる人いる？100万円稼いでる人10人以上、50万円以上は18人。全員初心者。今でも月収100万円は出てきてるし、大学生でも月収90万円稼げてる。当然56歳で毎月40万円以上稼いでる人もいてる。

→『社会的証明』『期待』『権威』『信頼』

・何であんなに年も状況も違う方が稼げるようになったのか。→
僕の開発したシステムを使ってもらえれば、知識がなくても大丈夫。
自分が寝てても勝手に働いてくれて、稼がせてくれる。

→『期待』

・稼げる稼げるって言われても簡単に稼げるってビジネスはなかなかない。→確かに簡単に稼げるビジネスなんてものはなかなか存在しない。当然アフィリエイトや投資なんて上級者のやることやし、他のビジネスでも初心者さんには難しいものが多い。だけど、僕のシステムは知識も経験も全く必要ないから、今まで稼げてなかった人が稼げるようになった。

→『期待』

・例えるならどれくらいかんたんなの？→ブラウザの意味もわからない、そもそもでパソコンさえ持ってないでも大丈夫。

→『期待』

・いろんなもので稼げない人って集中力がなかったりして、何個も塾に入って稼げてなかった人が簡単に稼げるものなんてないんじゃ？→普通のスクールでは30万円稼げてる人って一部。でも、このシステムを使えば、大学生でもサラリーマンでも56歳の方でも全員が稼げることを実証した。

今まで稼げなかった人が稼げるようになった時って、その人の目の色が変わるんですよ。今まで借金を重ねてきて絶望しかなかった人が、目を輝かせて自分のしたいことが何でもできるようになって。目が輝いた毎日を送ってるし、発言もどんどん未来への希望を語りだす。56歳の人なんてあの年で独立しましたからね。すごくないですか？年金いらないうって言ってます。他にも独立して社長になったり、副業として続けて本業の3倍以上の給料をもらい続けてたり。

そんな人たちがたくさん集まると、ものすごい盛り上がりになる。全員で引きあがっていこう！って。しかもそれは夢物語じゃなくて、事実もうすでにコミュニティとして存在してる。

→ 『期待』 『イベントと儀式』

・なぜそんなたくさんの方が稼げるんですか？→人の代わりにシステムが勝手に働いてくれるから。今からの時代、人間じゃなきゃ出来ない事って減ってくる。人は遊び、田んぼは機械が耕す時代が近い将来来るってネットビジネスの天才実業家ホリエモンも言ってる。つまり、お金を稼ぐ労力もどんどんシステムに任せていく時代なんです。システム通りにやればok。他のことはしない。副業の人ってカリキュラムとか全部こなせないから稼げない。やることを絞る。

→ 『期待』 『権威』

・稼げてる人は現在進行形ででてるの？→100万円稼ぐ人がどんどん増えてる。30万円稼ぐ人は毎月増えて、そこから100万円に行く。ビジネススキルが高い人じゃない。9割が副業。

→ 『期待』

・そもそもなんでそんなかんたんな方法を編み出したの？→初心者の方で苦しんでる人を見てきた。アフィリエイトでブログの記事を毎日更新出来ずに挫折して借金だけが残った人や、今流行りの仮想通貨で貯金全部とかした人もいてるし、転売で失敗して在庫の山を抱えてしまった人もいてる。そんなリスクを一つ一つ丁寧に剥がして行った時に残ったものがこれだった。

→ 『期待』 『好感度』

・なんで稼がせれる人を作りたいのか？→そういう借金やらで苦しんでる人を見たくなかった。僕のところにも沢山の人が相談に来るけど、ほんまに借金を負ってる人が多い。ほんまにびっくりするくらい。

本当は自由になりたいから始めたネットビジネスなのに、借金に縛られてしまっている人ばかり。でもそれって、本人の責任ばかりかって言えばそうでもない。この業界が腐りきってる。

ありもしないことばかりを言って、ただスクールに入れてサポートもなしで終わり。そんな業界の土手っ腹に僕が風穴を開けにきた。いろんな稼げるノウハウの中から、これなら誰でもできるものをというのを整えてきた。

→『信頼』 『期待』 『好感度』

・なんでスクールでそんなに借金が？→絶対にその塾に入らなければいけない空気を出して、無理矢理に入れさせる。そしてお金をむしり取るだけとって、指導者って名前ばかりの人間は何のサポートもなし。そんな指導者に注意しても止まらない。だから自分がやる。

→『権威』 『好感度』 『信頼』

・このビジネスを借金で入って稼いでる人も？→当然いてる。これで稼いだお金で整骨院を二院オープンした人もいてる。

→『ベネフィット』

・でも・・・怪しい。話がうまくできすぎている。飽和しないのは？
→市場規模が大きいから。なぜなら、みんなが稼いでるマーケットの市場規模は20兆円のマーケットで、しかも後発組が圧倒的に有利だから飽和とは一切無縁。むしろ飽和すればするほどに勝てる。

ぶっちゃけ聞きますね。何で稼いでるんですか？

【国内無在庫転売】です。しかも、【コピペ】と【クリック】をするだけなんです。

【】はピーを入れる。

そして第3話への引きのダイジェスト動画では、インタビュアーが怒って帰りそうになるも引き止めて、最後には納得している様子を写して終了。

【第3話】

コンテンツ説明、稼ぎ方などのパート。

・物販であることを明かす。そしてコピーとクリックで稼げる話もする。インタビュアーが高山にキレる。

「自分の貴重な時間を割いて、そんな詐欺みたいな話を聞きに来たわけじゃない」

もし高山が嘘をついてたら一人ずつに一万円を配って歩いてください。って言って高山はそれを了承する。

→最後まで見させる動線。

そもそもなんですけど、

有在庫と無在庫のどちらで稼ぎたいですか？

→できれば無在庫でが良いです。なぜなら有在庫は・・・

資金が掛かる

労力がかかる

リサーチがしんどい

在庫管理がめんどくさい

発送が辛い

っていう嫌な部分があるから。

でも僕のシステムを使ってくれる人はこれが全て無い。

資金が掛かる→無在庫やから先出しのお金は無い。

労力がかかる→完全在宅で大丈夫。

リサーチがしんどい→システムが勝手に利益が出る商品を探す。

在庫管理がめんどくさい→出品するだけであとはほったらかし。自動出品取り下げ。

発送が辛い→弊社定型の倉庫に送ってもらう。

※まず転売の5大不安要素をシステムの機能説明で潰す。

・どこから仕入れてどこに販売するの？

国内のECサイトから仕入れて国内のECサイトで販売する。

ヤフショ、アマゾン、楽天。

・じゃあなぜそもそもで国内転売が良いのか？

他にも無在庫はあるのに。

大きく分けて三つの理由があります。

1、やり始めるのに壁がない→英語使わなくて良い。
海外は国際送料とか関税とか税関の審査とかややこしいことがいっぱい。

2、配送期間が違う。

ここで、
海外輸入無在庫商品ページ（商品を2～3週間でお届け）と、
国内無在庫商品ページ（商品を2～3日でお届け）を比較する。

どちらから買いたいですか？→当然短い方ですよ。

そうなんです、だから他の無在庫転売より圧倒的に結果が出るのが早いんです。初心者の方が諦める要因って、頑張ってるのになかなか結果が出ないこと。でも国内転売の無在庫は、他の無在庫転売より圧倒的に売れる。何だったら無在庫ってわからないくらいの配送スピード。

ここで生徒からの早く売れすぎてびっくりしてる日報を
スライドで出す。

※日報を出してくれた人と音声対談をとって後日メルマガで流す。

3、価格差がある商品を簡単に割り出せる

JANコードは全国共通でどの商品にも付けられている。
つまり、アマゾン・楽天・ヤフショって違う販売先で販売されても、

商品自身は同じでバーコードが同じだから。

※実際にスライドを用意して見ていく。

3番の説明でおそらく出てくる疑問は以下3つ。

- 1、価格差のある商品ってほんまにある？
- 2、それって簡単に見つかる？
- 3、見つかったもちゃんと売れる？

これを丁寧に解説。

そして売れた商品を5個くらい見せる。

ぶっちゃけ何が売れるかわからない。ただ出せば良い。

システムが在庫の管理もしてくれるから。

在庫管理システムを徹底解説。

だから出品して出しとけば良い。

インタビュアーまだ半信半疑。

でもそんな便利なシステムをみんなで使ったら飽和するでしょう。

→しない。EC市場は20兆円の規模。そして各社の総出品数を出す。

飽和できない。逆に飽和させたい。

実際にシステムを起動して見せる。
ここでコピペとクリックの登場。
インタビュアー興奮マックス。

加えて、下記を説明していく。

商品知識がなくても勝手に売れる
パソコン一つで稼げる
自分が寝てても勝手に作業してくれる
国内転売やから言葉の壁がない
無在庫なのに在庫を確保している

これはすごい。
是非僕も使いたい！！
どうやって使えるんですか？！

→第4話へ。