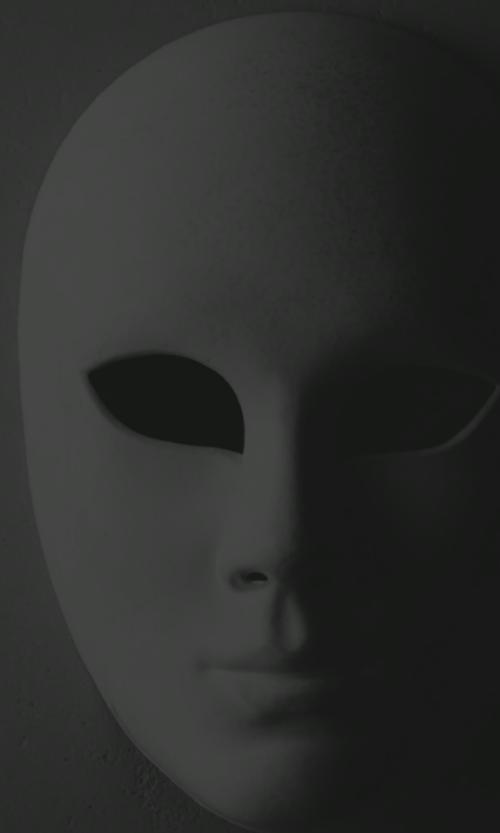


なぜ人は、騙されるのか。  
天才詐欺師たちの手法から倣う  
ブラック過ぎる営業テクニク。



# 天才詐欺師たちが使う ヤバい営業の秘術

MAGIC  
MARKETING

なぜお客様は  
「あなた」  
を選ぶのでしょうか？



# なにが違うのか？

行列の出来る店と、いつもガラガラの店  
もう一度行きたいと思うホテルと、そうでないホテル  
伸びている会社と、衰退している会社  
売れてる営業マンと、売れてない営業マン  
もう一度会いたい人と、二度と会いたくない人  
紹介したいと思う人と、紹介したいと思えない人

熱意も知識も  
営業スキルも変わらない。  
でも、なんで成績に差が出るの？

天才詐欺師たちは、  
人間のある性質を利用しているのです。

結論からお伝えします。それを頭にいれて聞くと、納得感が増します。

全ての「人」に共通する性質……

人は、、、  
感情的な生き物であり  
ストーリーが大好物で  
共感することで仲間意識を持つ

この人間の性質を刺激する  
有名な2つの広告の書き出し



通称  
ピアノコピー



**私がピアノの前に座ると、全員が笑った。  
でも、私がピアノを弾き始めると…**

アーサーが「The Rosary」を演奏し終わりました。部屋中に、拍手が響き渡ります。

私は、今回の演奏で、自分のデビューは間違いなくドラマティックなものになるだろうと思っていました。友人たちの予想に反して、私は自信満々に、ピアノへ足を運んだ後、椅子に座りました。

「ジャックのこけおどしさ。」誰かのくすくす笑う声が聞こえました。みんなが笑っています。



*"Can he really play?" a girl whispered.  
"Heavens no!" Arthur exclaimed. "He  
never played a note in his life."*

**They Laughed When I Sat Down  
At the Piano  
But When I Started to Play!—**



# THE WALL STREET JOURNAL

## 親愛なる読者のあなたへ

25年前の春、二人の若者が同じ大学を卒業しました。この二人には、共に成績が良好で、共に人柄も良く、共に将来の夢と希望に満ち溢れている——大学を卒業する多くの若者がそうであるように——という共通点がありました。

そんな二人が25年ぶりに大学の同窓会に出席しました。25年たっても彼らはとてもよく似ていました。二人とも幸せな結婚をし、二人とも3人の子どもに恵まれていました。そして、二人とも中西部にある製造メーカーに就職していたのです。でも、違うことが一つだけありました。一人は小さな部署のマネージャーで、もう一人は社長になっていたのです。

# THE WALL STREET JOURNAL.

World Financial Center, 200 Liberty Street, New York, NY 10281

Dear Reader:

On a beautiful late spring afternoon, twenty-five years ago, two young men graduated from the same college. They were very much alike, these two young men. Both had been better than average students, both were personable and both—as young college graduates are—were filled with ambitious dreams for the future.

HIDE

Recently, these men returned to their college for their 25th reunion.

They were still very much alike. Both were happily married. Both had three children. And both, it turned out, had gone to work for the same Midwestern manufacturing company after graduation, and were still there.

Starting the story in an optimistic tone, comparing two men who seem to have identical lives they're pleased with.

But there was a difference. One of the men was manager of a small department of that company. The other was its president.

Quickly down-turning the whole narrative, generating curiosity & creating a new loop.

ストーリーがあるだけで  
グッと引き込まれ  
続きが気になって仕方ないですね

人間は「物語」が大好きなのです。  
昔話であれ、宗教であれ、創世神話であれ。

さて、こんなことを念頭に「質問」です。

……そういえば宗教って  
壮大な「物語」がありますよね。  
どこの宗教とは言いませんが、  
ほら、、、、  
座禅して空中浮遊したり……  
仏陀の生まれ変わりだったり……

さて、こんなことを念頭に「質問」です。

# 本セミナーの目的は 「自己紹介」の価値と可能性を 知ってもらえるものです。

ところで、、、

- Q1：普段の営業活動で「自己紹介」にどれほど力をいれていますか？
- Q2：自己紹介のテンプレートを作って、ロープレしていますか？
- Q3：自己紹介にどんな目的を持たせてますか？
- Q4：あたなの自己紹介を聞いて、見込み客は「この人の話しを聞かないと損をする」と思ってそうですか？

もし、今まで自己紹介に力を入れてなかったのなら・・・それはチャンスです！さらに成績が伸びるので

# なぜ 自己紹介が 大切なのか……

「自己紹介」を効果的に使うことで営業成績に差がでるとしたら、、、

## 自己紹介は「相手の熱量」を確認する絶好の機会



- 本当は嫌々会っている
- なんとなく会っている
- 仕事モードで会っている
- 話を聞きたくて会っている

あなたの目の前にいる見込み客は  
どんな感情で営業を“受けてくれている”のでしょうか？

# わからないから 聞いてしまえばいい

本日はありがとうございます  
ところで・・・

- ・なんで会ってみようと思いました？
- ・なんで話を聞いてみようと思いました？

ちなみに僕は、全てのセミナーで  
「なんで参加しようと思いました？」  
「どんなことを知りたいと思ってますか？」  
などを最初に聞いています。

「一貫性の法則」という人間心理を利用しているのですが、名前は特に覚えなくても大丈夫です



## 相手の「期待感」を上げるのが、自己紹介の意味



- 本当は嫌々会っている
- なんとなく会っている
- 仕事モードで会っている
- **話を聞きたくて会っている**

### 期待感の正体…

自分の知らないことを教えてくれる

自分の抱えている悩みを解決してくれる

率直に、どんな課題を抱えていますか？

営業成績が伸びないんです…

なるほど!具体的にどんなことに要因がありそうですか？

いつも最後に「もう少し考えたい」って言われます

理想は「いますぐ欲しい」って言われることですか？

それだったら嬉しいですね

それならお役に立てるかもしれません  
うちのサービスは、まさにそのような課題を解決することを目的としています

ところで、改めて自己紹介をすると…

「この人の話を聞くべき」  
「聞かないと損をする」  
とってもらったための  
自己紹介のテンプレートを作る

そしてさらに重要なのが  
「価値観」を  
伝えるということ



人は「共感」の生き物



人は、、、  
感情的な生き物であり  
ストーリーが好物で  
共感することで仲間意識を持つ



出身大学・出身地・血液型  
誕生日・好きな映画や音楽

そんな事ではない  
「価値観」の共感が  
まじでエグい！

# 「価値観」に共感しちゃうような ストーリーのある自己紹介が最強です

# ストーリーの作り方

HOW TO MAKE A STORY



## まずは「過去」を話し

人を騙すような方法で営業をしてしまい、信用を失うという失敗をしてしまった・・・

## 次に「現在」を伝え

だから今は、「正直過ぎる営業マン」としてお客様に不都合な情報をあえて伝えてる

## 「未来」への展望を語り

そんな「営業」の在り方だったり、この業界の隠蔽体質を変えていきたいんです！

## 最後にメッセージ

一人でも多くの方に真実を知ってほしいので、話を聞いて「なるほど」って思えたら、ぜひお手伝いしてください！

ここまで聞いてどうでしょう？  
僕には、詐欺師の才能  
ありそうじゃないですか？

詐欺師というか、  
イケてる営業パーソンは  
無意識にこんな感じで自己紹介してます。  
あと、イケてるMLMのトップの方とかも。

さあ このあと1分だけ  
ワーク(チャットへ送信)  
してもらおうので、  
ここは注意して聞いて下さい

あなたは、、、  
自分の職業をなんていう風に  
説明しますか？

つまり、、、  
自己紹介のときなんて言ってますか？

最初に「ダメ」な自己紹介・職業紹介をお伝えします。そのあとに、ワークです！



# こんな自己紹介してませんか？

「私の仕事は…」

生命保険の営業です

WEBマーケティングです

美容師です

HP制作です

会計士です

投資不動産の販売です

広告代理店です

整体師です

システムエンジニアです

営業コンサルです

悪いわけではありませんが、満点ではありません。



# 「コンサルタント」 ってどんな仕事？

「特徴」と「利点」の違い

「エンジニア」「コンサルタント」のように  
意味が広くて曖昧な言葉だけを用意するものではないです。

その道に精通していなければ、ほとんどの仕事は  
「何をしているのか」「何をしてくれるのか」が分からないものです。



営業は  
「商品の特徴」ではなく  
「購入後の利益」を売れ  
って一般的に言われています

だけど、、、

「自己紹介」にまでそれを意識している営業マンは  
本当に少ないんです・・・

僕も営業を受ける側に何度もなりましたが、  
イケてない営業マンは「特徴」を売りにします。

「自己紹介」に命をかけるのは

その商談の期待感と、

なにより……

「紹介をもらうため」です

# 利点（ベネフィット）を伝える自己紹介

「私の仕事は…」

整体師

薬を使わず、自然に身体を癒すお手伝いをしています

グラフィックデザイナー

写真を通して、見込み客にイメージを提案する仕事です

生命保険営業

将来に備えた貯蓄をしつつ、同時にあなたの大切な方々を守るお手伝いです

広告代理店

企業の、市場での戦略的ポジショニングを活用して収益を伸ばす方法を紹介しています

いろいろな人に話してみても、「なるほど」と納得感のあるものまで磨くとGOOD

キャッチーなメッセージよりも  
「その仕事を通じて どう役立つのか」  
を伝えること





商談相手



見込み客（被紹介者）

「どのように紹介されているか」  
を想像しましょう



とりあえず  
2分くらい考えてみましょう

ということ  
で  
ワークを  
しましょう

あなたのお仕事、ベネフィットを伝えるとしたら、どんな自己紹介になりますか？

# 作成の ヒント

一言で言い切れる程度が最適

- ・購入後のイメージは？
- ・その仕事の目的は？
- ・どんな問題が解決される？
- ・どうやって解決する？
- ・解決の難易度は？

etc

どうですか？  
意外と、難しいですよね？

だからこそ、  
めちゃめちゃブラッシュアップして  
ロープレしまくる必要があるんです。  
商品知識よりも、自己紹介を磨いたほうがいいですよ



**他にも  
こんな自己紹介・商品紹介の方法も  
あったりします**

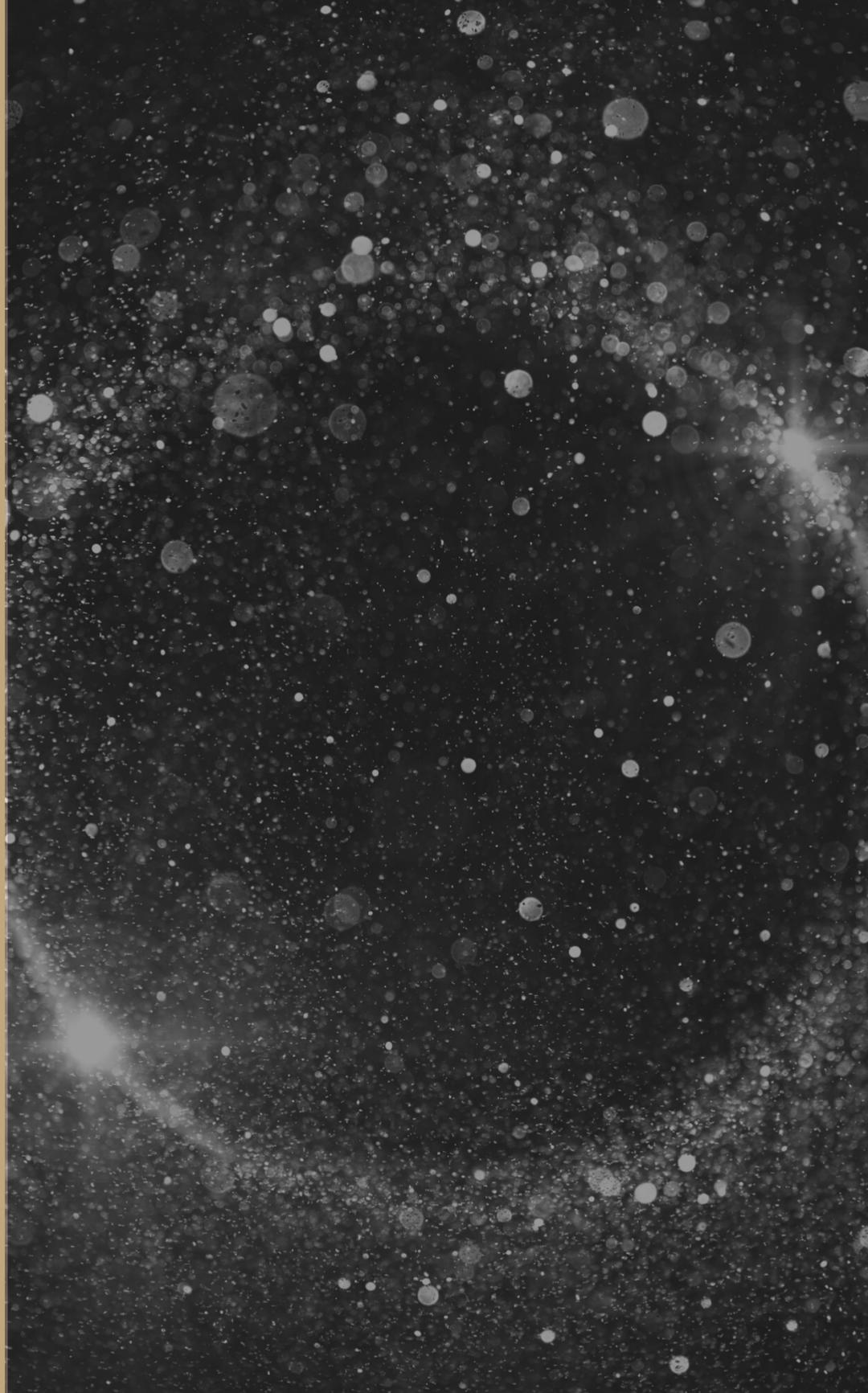
A

われわれは、  
すばらしいコンピュータをつくっています。  
美しいデザイン、シンプルな操作法、  
取り扱いも簡単。一台いかがですか？

B

現状に挑戦し、他者とは違う考え方をする。  
それが私たちの信条です。  
製品を美しくデザインし、操作法をシンプルにし、  
取り扱いを簡単にすることで、私たちは現状に挑戦  
しています。  
その結果、すばらしいコンピュータが誕生しまし  
た。一台いかがですか？

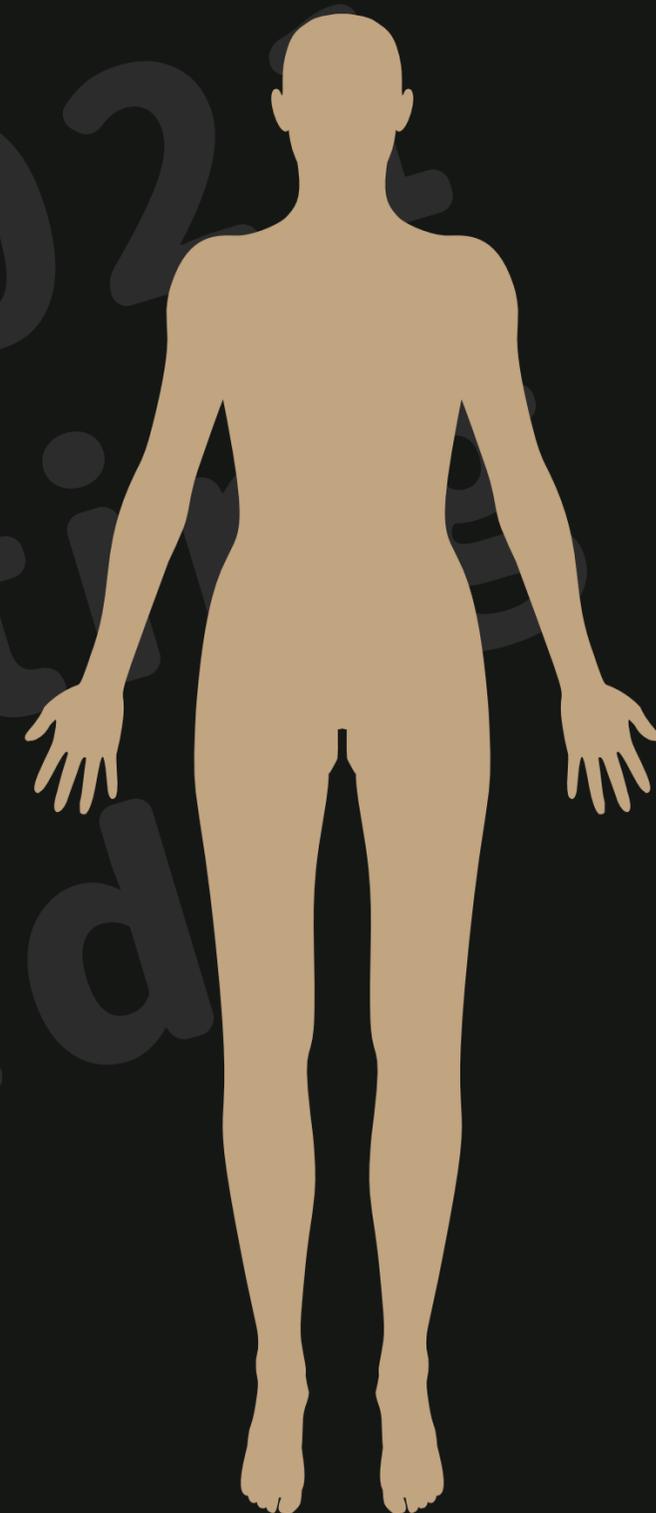
# WHYから 始めよ・・・



TEDで  
「ゴールデンサークル」  
見たことありますか？

サイモン・シネック「ゴールデンサークル」はyoutubeでも見ることができます

# 繰り返しですが 人は感情の生き物です。



感じて動く（＝感動）はあっても、  
理解して動く（＝理動）はありませんよね。

だからこそ・・・  
論理（言葉）を用いて  
感情（欲求）に訴える方法を手に入れると最強です。

理屈で動かすのではなく、「やばい」「すごい」で動かしましょう

もしも・・・

誰でもラクに、欲求に訴える方法を

身につけることができるとしたら・・・

あなたは、

そんなスキル、欲しいですか？

そんなテクニックを欲してしまう

「マニア」

「知識グルイ」

「オフホワイト人間」

のために、

2つのことを用意しちゃいました。

01

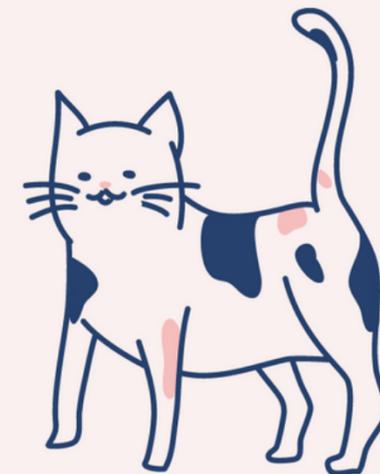
## 天才詐欺師たちのマーケティング戦略

定期開催

21:00~21:40

## 天才詐欺師たちの マーケティング戦略

アロの養分にならない方法だよ



02

## Magic Marketing Salon

紹介営業 × マーケティング × コピーライティング  
を学ぶためのオンラインコミュニティ



# Magic Marketing Salon

membership fee	0
member	100
release	10.15