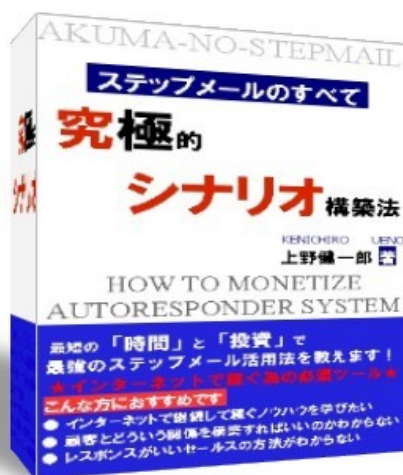


最強のシナリオ作成方法を公開します。

見込み客をどう教育したら良いのか

あなたは今後永久に悩まなくなります！

最強シナリオ構築方法



悪魔のステップメール

この教材はステップメールのシナリオ作成方法に
鋭くメスを突っ込んだ教材です。何度も読み返して
あなたの血肉にされますと素晴らしい力を
手に入れる事になります！

著作権について

「悪魔のステップメール」（以下、本教材とします）は著作権で保護された著作物です。

著作権は兵法ドットBiz 運営者、上野健一郎（兵法家けん）にあります。

本教材は極めて秘匿性の高い内容であります。したがって、本教材の一部、または全部をあらゆる形で複製、流用、転載、転売（オークションを含む）することが法律によって禁じられています。

使用許諾契約書

本契約は、本教材もしくはツールを購入した個人、法人（以下、甲と称す）と兵法ドットBiz 上野健一郎（以下、乙と称す）との間で合意した契約書です。本教材もしくはツールを甲が受け取り、パッケージを開封することにより、甲はこの契約に同意した事になります。

第一条 本契約の目的

乙が著作権を有する本教材もしくはツールに含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第二条 禁止事項

本教材もしくはツールに含まれる情報は、日本国の著作権法によって保護されています。甲は本教材から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版、講演活動および電子メディアによる配信等により一般に公開することを禁じます。特に本教材もしくはツールを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は自らの事業所、所属する会社および関連組織においてのみ本教材もしくはツールを使用できるものとします。

第三条 契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合は、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第四条 損害賠償

甲が本契約の第二条に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、その違約金として、違約件数と販売価格を乗じたものの20倍の金額を支払うものとします。

第五条 責任の範囲

本教材もしくはツールの使用の一切の責任は甲にあり、この本教材もしくはツールを使って損害が生じたとしても一切の責任を乙は負いません。

「悪魔のステップメール」の添削内容について

ども。兵法家けんこと、上野です。

私は「悪魔のステップメール」の購入特別特典で

あなたが作られたシナリオの添削をさせていただいております。

ここで一部の方に誤解を与えてるようですので、

添削のことについて書かせていただきます。

最初にはっきり申し上げておきますが、

私はリアルの仕事は販売人です。どっぷりセールスマンです。

人にモノ、サービスを販売するのが毎日の仕事です。

さらに、ブログやメルマガも発行しています。

ブログアフィリエイトであり、メルマガアフィリエイトでもあります。

そして、リセールライトビジネスも展開してますので、リセラーでもあります。

私宛のメールを読ませていただきますと、

どうも、以前もどこかで添削をされた事があるような方から共通した質問を

いただきます。

誤字脱字、語尾の言葉尻を合わせる、「ここは具体的にこう書いて」とか。

私の想像ですが、どうやらそういうのを添削だと

思われてる方が非常に多いみたいなのです。

もちろん、そういう添削もしますが、

私が添削で見てるのはあなたが売るためにはシナリオの

パートパートにおいて

どういうメッセージを書いて、

どう読者に共感させ、そしてどうつないで

それから、どのタイミングでアフィリエイトリンクをはり、

どういう話で購買を促すのか？

徹底してそこを添削するのが私の添削なんです。

なので、私がおもに見てるのは、

各シナリオの流れと文章のつながり方、あなたのメッセージの絡ませ方、

アフィリエイトへの持って行き方

読者の声の導き方と、誘導の仕方！等

すべてあなたが売れるためのシナリオを書くためのみの添削なんです。

中にはきついことを添削でも書いてますが、

今のところ、挫折した方は購入者の方にはまだいません。

これからはでるかもしれませんが（爆）

私も購入者の方が売れるようにならないと大困りしますので。

そこで、実際にどういう添削を私がやっているのか、

ご本人さんに許可をいただいて、

ただし、一部伏字で添削のやり取りを

取り上げさせていただきました。

もし、この特別レポートを読まれてるあなたが

他の方に同じように添削をされてる方であれば、

あなたの添削のポイントと私の添削のポイントがどう違うのか？

比べていただければ幸いです。

=====

以下から添削のやり取りです。

一部カットしております。ご了承下さい。

兵法家けん；

昨日記事でトラウマの件書かれてましたね！

前も別記事で少し読んだんですけど、

けっこう一般的にはヘビーな内容ですね。

身の上話って商材にも書きますけど、

共感を得るのに一番いい方法ですし

有効な手段なんですけど、

最後のしめくり、結びが失敗すると

ただ「ふーん、大変だったね」で終わるんです。

それと、長くなるからだと思うんですが、

共感、理念を訴えたいのであれば、

日を改めず、長くなっても気にせず、

一気に書いた方がいいですよ！ということです。

それと、最後のしめのつながりがどうなってるのかな？

と感じました。

商売的には最後のしめをしっかりと商売に結びつけた方がいいと

♪ (笑)

以下省略…

=====

兵法家けん；

おはようございます。

●●さん、添削の件、全然恐縮なくていいですよ。

失礼な言い方ですが (爆)

どの点で文章構築でつまづくのかが私も知りたいのです (爆)

私にはそこがよくわからないので添削で非常に勉強になってます (笑) どんどん質問して下さい

●●さんが質問してくれると私のセールスレターのブレットが増えるんです (爆)

- >
- > 父と弟と暮らすようになったある日曜日・・・
- >
- > 弟が泣き出すので、
- > 心配して訳を聞いたら「牛乳が飲みたい」って言うので
- > 牛乳を飲ましてあげました。
- >
- > そのまま寝たようですが、
- > ご飯の時間になっても弟が起きてきません。
- >
- > 父と二人で心配して様子を見に行くと苦しそうにしてるので
- > あわてて救急車を呼びました。
- >
- > 救急車の中で弟を励ましながら病院へ・・・
- > そして父と二人で祈るような気持ちで付き添いました。
- >
- > しかし、その祈りもむなしく、牛乳が原因の急性の肺炎で
- > 弟は短い命を落としました。

- >
- > これほど、牛乳を飲ませた自分がゆるせなく思った事は
- > ありませんでした。何度も何度も後悔しました。
- >
- > どういうことなのでしょう？
- > つらい事は続くもので、
- > 弟の死がよっぽど父はショックだったのでしょう。
- > 父まで入院することに・・・
- >
- > ●●は悲しくて悲しくてたまりませんでした。
- >
- > そして、一人になった●●は
- > 4年間児童養護施設に預けられることになったのです。
- >
- >
- > 今でも●●は、冬の寒い日の事を忘れる事ができません。
- >
- > 当時の施設は暖房器具がそろってなく、相部屋で
- > わずか一畳ほどのホットカーペットが1枚敷いてあるだけ。

>

> 上級生に逆らえないので、一人寒さをこらえ、

> 部屋の隅でうずくまってるのを今でも覚えています。

>

> 寒くて寒くて何度も涙が流れてきました。

> おなががすいて

> ひもじくてひもじくてたまりませんでした。

>

> それでも施設の生活のすべてが悪かったわけではありません

。

>

> ●●が人の優しさに触れたのは

> 施設から通ってた小学校での出来事でした。

>

> その小学校で遠足があることになりましたが、

> 当然、施設の子はたくさんのおかしや豪華な三段弁当も

> 用意されるはずがありません。

>

> キャラメルと梅干入りのおにぎりがせいぜいでした。

- >
- > ●●はもう、そういう状況にも慣れていましたが、
- > 小学校の校長先生が、あるきっかけで
- > 施設の●●たちの状況を知ったのです。
- >
- > そして、何とその校長先生は、
- > 全校生徒とその保護者に遠足の件で連絡をしたのです。
- >
- > 「お弁当はおにぎりのみ。おやつはキャラメルのみ」と。
- >
- > 信じられますか？
- > 当然各保護者からはクレームの山！
- > それでも、その校長先生は自分の信念を曲げませんでした。
- >
- > ●●たち施設の子に一般の生徒たちをあわせてくれたのです。
- >
- > ●●はうれしくてたまりませんでした。
- >
- > もう、豪華なお弁当の横で、コソコソと梅干しおにぎりを

- > 食べなくてもいいのです。
- >
- > もう、みじめな思いをしなくてもいいのです。
- >
- > ●●は遠足が楽しみになりました。

兵法家けん；

変更点 ↑●●はそれからその小学校での遠足が楽しみになりました

- >
- >
- > そして、
- > どんなにクレームがきても、

兵法家けん：↑クレームって言葉は軽いので、非難、中傷にかえてください

- > 周囲からわかってもらえなくても、

- >

- > 自分が正しいと思った信念を、

- > 少数の子ども達のために貫き通す校長先生を

- > ●●は心から尊敬しました。

兵法家けん：

えっとここは大事な点なので、校長先生の信念を尊敬したのか

少数の子供たちへの思いやり、優しさを尊敬したのか

●●さんが自分で整理してください。

どっちにフォーカスするかで書き方が全く変わってきます。

おそらく、詐欺商材をなくしたいってのに

シンクロさせたい気持ちがあると思いますが、

あまり、そこにはフォーカスしない方がいいです。

私の勘ですが、詐欺って思ってる人はそんなにたくさん

いないでしょうし、

偽善だと思ってる人もごく一部だと思います。

やはり情報教材のメインターゲット層の一番の気持ちは

それを実践したら自分が稼げるのか？

どれくらいの投資でいくら稼げて

どれくらいの期間でいくら稼げるのか？

これです。

極端な話、偽善だろうが、詐欺だろうが

まず稼げればいいのです。

ひもじくてご飯が食べたい状態をイメージすれば

いいと思います。

同情するなら金をくれ！って段階です（笑）

ですから、★★さんの教材に繋げるのであれば、

「これだけあれば大丈夫って部分ですよね」

「ノウハウコレクターみたくならなくてすむ」

「次から次に商材をすすめられて結局稼げない

って事になる心配がない」って事ですよね

他にいろいろメリットがあると思いますが

>

> おそらく●●の性格はここから来てるのだと思います。

>

> ●●は、自分だけが稼げればそれでいいという、

> 詐欺のような今の状況を変えたいと思っています。

↑

兵法家けん：

ここははじめて情報教材ってのを知る方を見ると

「え？そんなに怪しい世界なのか」ってびっくりするはずなの

でマイナスになります。

>●●は、真面目にネットビジネスをしてる方がいる、その陰で匿

>名性をいいことに、自分の利益だけ考えて、購入者の事をまっ

>たく考えてない、アフィリエイト、情報起業家が大嫌いです。

兵法家けん：

↓

嫌いな理由がいろいろ

昔、嫌な思いしたとか、だまされた話聞いたってのが

あれば、そのエピソードを入れて下さい。

そしてあなたにはそういう思いをして欲しくないってのに

繋げるんです。

> 詐欺のような今の状況を変えたいと思っています。

↓

兵法家けん：今の状況をの間に 「少しでも」を入れて下さい

>

>

> ●●がどんなに叫んでも、それは小さな声でしかありません。

> わかってもらえません。

↑

兵法家けん：なかなかわかってもらえません。誤解も受けます。

- >
- > クレームも来ました。
- >
- > 「何を変えたいのかわからない」
- > 「別にふつうでしょ」
- > 「●★さんとグルなんですか？」
- > 「●○さんも○★さんも偽善者ですね」

兵法家けん：

↑ここですが、きついこと言うと、

そういうメールが来ると言う事は

すでに●●さんの伝え方ちょっと失敗してます（爆）

不必要にいらぬ敵を増やしてます（爆）

敵は必要最低限にしてくださいね（笑）

そのへんも教材に書いてますので♪

結局共感のとりかたなんですね！

>

> それでも、●●は言い続けます。

>

> 「感謝されるアフィリエイトをしましょう」

↑

兵法家けん：

ここもなぜ「？」が入ります

なぜ「感謝されるアフィリエイトをしましょう」なのか？

●●さんの経験や気持ちを入れます

>

> これが●●の貫き通したい信念です。

兵法家けん：

信念じゃなく想いにして下さい。

信念がいいんですけど、まだまだこの文章力では

信念に程遠いです。

信念って信じて念じるんですから。

信念になるよう添削しますが（笑）

言葉選びも大事です。

おおげさすぎず、謙遜過ぎず、バランスが大事です。

うまくバランス感覚が出だすと、今度はどんどん大げさにしま

す（爆）

それでも違和感は出ませんから。

そこまで●●さんには行ってもらいますよ♪

私のモニターさんですから（爆）

> 大きな軸です。

>

>

兵法家けん：

今回の添削でも全然まだまだですよ、

これから添削してどんどんよくなりますから

(笑)

最後の結びが一番大事ですから。

アフィリエイトリンクはだめです (笑)

どうしても貼りたいなら○★さんや

●○さんのブログへのリンクにしてください。

こういう想いの人たちです、みたいな感じで。

このあとはばんばん貼っていいですから、

次からの記事は教材のメリットをバンバン入れて下さい。

ネットビジネス大百科で木坂さんが言うブレットの部分です。

それと、共感してくれた方の声をばんばん

コメントからの引用などからですね

あるいはメルマガならこの理念を流して

その次の配信でアフィリエイトリンクです

その時は共感してもらったって証拠を示すのです。

で、このくらいで。

あと修正してみてくださいネ

- > むずかしい・・・^^ ;
- > アフィリエイトリンクは貼ってもいいんでしょうか？
- > タイミングがわかりません。
- >

> よろしくおねがいします m(--m

>

>

>



>

=====

次の添削です。

.....

>父と弟と暮らすようになったある日曜日。

>弟が泣き出すので、

>心配して訳を聞いたら「牛乳が飲みたい」

>って言うので、牛乳を飲ましてあげました。

>そのまま寝たようですが、

>ご飯の時間になっても弟が起きてきません。

>父と二人で心配して様子を見に行くと

>苦しそうにしてるので

>あわてて救急車を呼びました。

>救急車の中で弟を励ましながら病院へ・・・

>そして父と二人で

>祈るような気持ちで付き添いました。

>しかし、その祈りもむなしく、

>牛乳が原因の急性の肺炎で、弟は

>短い命を落としました。

>これほど、牛乳を飲ませた自分が

>ゆるせなく思った事はありませんでした。

>何度も何度も後悔しました。

>どういふことなのでしょう？

- > つらい事は続くもので、
- > 弟の死がよっぽど父はショックだったのでしょう。
- > 父まで入院することに・・・

- > ●●は悲しくて悲しくてたまりませんでした。
- > そして、1人になった●●は4年間
- > 児童養護施設に預けられることになったのです。

- > 今でも●●は、冬の寒い日のことを
- > 忘れる事ができません。

- > 当時の施設は暖房器具がそろってなく、
- > 相部屋でわずか一畳ほどのホットカーペットが
- > 1枚敷いてあるだけ。

兵法家けん；

※追加；

当然ホットカーペットには力のある上級生が。

上級生に逆らえないので、一人寒さをこらえ、

部屋の隅でうずくまっていたのを今でも覚えています。

>寒くて寒くて何度も涙が流れてきました。

>おなががすいて

>ひもじくてひもじくてたまりませんでした。

>それでも施設の生活のすべてが

>悪かったわけではありません。

>●●が人の優しさに触れたのは

>施設から通った小学校での出来事でした。

>その小学校で遠足があることになりましたが、

>当然、施設の子はたくさんのおかしや豪華な三段弁当も

>用意されるはずがありません。

>キャラメルと梅干入りのおにぎりがせいぜいでした。

- > ●●はもう、そういう状況にも慣れていましたが、
- > 小学校の校長先生が、あるきっかけで
- > 施設の●●たちの状況を知ったのです。

- > そして、何とその校長先生は、
- > 全校生徒とその保護者に遠足の件で連絡をしたのです。

- > 「お弁当はおにぎりのみ。おやつはキャラメルのみ」と。

- > 信じられますか？

- > 当然各保護者からはクレームの山！

- > それでも、その校長先生は
- > 自分の信念を曲げませんでした。

- > ●●たち施設の子に
- > 一般の生徒たちをあわせてくれたのです。

>●●はうれしくてたまりませんでした。

兵法家けん；

※追加；●●はその話を聞いてうれしくてうれしくてたまりませんでした。

>もう、豪華なお弁当の横で、

>コソコソと梅干しおにぎりを食べなくてもいいのです。

>もう、みじめな思いをしなくてもいいのです。

>●●はそれから、その小学校での遠足が

>楽しみにになりました。

>そして、どんなに非難・中傷されても、

> 周囲からわかってもらえなくても、

> 少数の施設の子どもたちの気持ちを思いやる、

> 校長先生の優しさを、心から尊敬しました。

> 「施設の子はおにぎりしか持って来れないけど

> それをからかったらいけないよ」

> という先生はいました。

> でも、からかう子がいなくなっても

> ●●たち施設の子が感じるみじめさは変わりませんでした。

> そのみじめな気持ちを、

> 校長先生がなくしてくれたのです。

兵法家けん：

※追加文；気遣ってくれたのです。

>おそらく●●の性格はここから来てるのだと思います。

兵法家けん

※追加

その●●も今では二児の母になり、子供を育てる側になりました。

●●は将来子供が大きくなって●●のネットビジネスの内容を理解できるようになっ

た時に「ママ！立派な仕事してるんだね！僕もママと同じ仕事がしたい」と言わ

れ

るよう、誇れるように今、ネットビジネスをやりたいと強く思ってるし、実際に

取り組んでいます。

●●は絶対に子供から後ろ指さされるような事はしたくないんです。

そして●●の子供にはつらい想いはさせません。

あの日に誓ったんです。

今もネットビジネスやっててつらい時もあるし、

なかなかわかってもらえないことも多いです。

誤解も受けます。

- > ●●は、真面目にネットビジネスをしてる人がいるその影で、
- > 匿名性をいいことに、自分の利益だけを考えて、
- > 購入者のことをまったく考えてない、アフィリエイト・情報起業家が
- > 大嫌いです。

↓

兵法家けん；

削除しましょうかね？（笑）敵を増やさないよう（爆）

- > ●●は、ダメ商材といわれるものを買ったことは
- > ないのですが、
- > 数ヶ月前、●●の親しい友達が、ある商材を買ってしまいました。

- > まだアフィリエイトを始めたばかりの友達です。

- > ●●がアフィリエイトを教えることになっていたのに、
- > 「足手まといにならないように、少しでも知識を入れておこう」と、
- > ●●には内緒で、こっそり情報商材を購入していたのです。

- > その内容は、とても実行不可能な、非現実的なもの。

- > 返金要求をしても
- > 「商材のとおりに行わないのなら、返金はできない」
- > の一点張り。

- > 「初心者でも稼げる」と言いながら、
- > 実際に稼ぐことができたのは、購入した初心者ではなく、
- > 販売していたその人だけだったのです。

- > ●●は、そんな詐欺のような今の状況を
- > 少しでも変えたい、と思っています。

兵法家けん：

↓

●●は、そんな詐欺のような今の状況をととても心配してます。

(信念は内に秘めてそれがあふれ出てにじみでるよう努力してください)

>これからアフィリエイトを頑張っていこう

>と思っているあなたには、

>そんな思いはしてほしくないからです。

兵法家けん：

↓

そんなつらい嫌な思いをしてほしくないのです。

>なかなかわかってもらえません。

>誤解も受けます。

兵法家けん；

↓

削除して変更

※ それは難しい事かも知れません。

>でも、相手のことを本当に考えていれば、

>頑張っているのにどうしても稼げない、

>もうどうしたらいいかわからない、

>稼げないのはやっぱり自分が悪いんだ・・・

>そんな、みじめな気持ちを

>消し去ってあげることもできると思っています。

兵法家けん

↓

みじめな気持ち→悔しい気持ちや劣等感を

校長先生がそうしてくれたように。

>これが、●●の想いです。

兵法家けん：

↑削除で

兵法家けん

追加分；

まずは●●に相談して下さい！

メールしてみてください！

あなたより失敗も成功も経験してるし、バックには☆●さんもついてるんです(笑)

正直心配なんです、私の想いが少しは伝わってるかが。ひょっとしたらきれいご

とはネットの世界では通用しないのかと思うことも最近はしばしばです。

まずは●●に一步、歩みよってみませんか？

写真の通りの人間ですから(笑)

最後にこれだけは受けとってください

(テーマ、メッセージ；●●さんがメルマガやブログを通じてずっと伝えたいもの
です)

(いちおう書きますが、ここは●●さんが真剣に考えて下さい)

ネットビジネスは陰でコソコソやるものではありません。

子供にも親にも誇れる素晴らしい仕事です。

●●がその事を証明していきますので共感していただいたら

●●に毎日会いに来て下さいネ♪

追伸

メールの催促

追伸の追伸

メールの催促

最後に、目的は共感させメールをもらう事です。

いかにたくさんのメールをもらうかがポイントです。

メールの多さが売上げに比例します。

注意点はそれを商売に結びつける事、これ外したら終わりですが（爆）

そうならないようにアドバイスしますので。

では（笑）全文繋いだらまた添削します。

全文の流れを●●さんが理解したら、●●さんの言葉にそれぞれ修正していき
い。

最終的にこういう理念の文章を大きく3つ作ってもらいます。

小さく5つ作ってもらいます。多ければ多いほどいいんですが（笑）

=====

以上引用です。

実際は何回もまだ添削のやり取りしてますが、

概要だけでもご理解いただければと思い、抜粋してみました。

たくさん私は現在、添削をやっているのですが、

何せ、購入者様の現役の稼ぎのシナリオなので

全文引用はなかなかネタばれや商材ばれにもつながるので、

公開は難しいのですが、モニター様のあるシナリオの添削を今回、

参考にのせていただきました。

なので、私の添削とはあなたが販売のために

何を書いてどう次回のシナリオにつなげ、どう読者から共感をもらい

どういうメッセージを読者に掲げ、

どのタイミングでアフィリエイトするのか？

そういう核心部分の添削になります。

そしてあなたの中の心の中のどろどろした部分、

いわゆるあなたの理念！信念！

これを明確に導き出して

しっかりどうやったらそこが読者に共感されるようになるのか？

ここは私が徹底的に指導していきます。

ネットの世界もいろいろ私も見てきましたが、

売るのに「理念、信念が大事だ」こういう主張をしている方を私はいまだ、見ません。

失礼ですが、普通はそんなレベルなんだろうなと思う次第です。

今後はネット上で、私の添削のやりとりがあちらこちらで

公開されると思います。

なぜなら、私の「悪魔のステップメール」の購入者様には

私との添削のやり取りの公開の許諾を私と与えておりますので。

購入者様の私の「悪魔のステップメール」のアフィリエイト時の

強力な武器にさせていただければという思いで、私との添削のやり取りのネット上でも公開の権利を購

入者さまには差し上げております。以上、ちょっと長めになりましたが、

私が言う、シナリオ添削サービスとはどんなものなのかの補足をさせていただきました。

実際の添削は私が作成したエクセル特別ファイルでやりとりさせていただいています。

以下特別ファイルの例↓

| 悪魔のステップメール、シナリオチェックシート | | |
|---|--|-----------|
| メールマガジンタイトル | 「兵法ステップメールシナリオ講座」 | |
| テーマ | ステップメールのシナリオの作成方法 | |
| あなたの信条、理念 | 販売のプロの意地にかけて売れるシナリオの情報公開 | |
| ターゲットは誰か？ | ステップメールを導入しててシナリオの書き方に悩んでる方 | |
| メルマガ件名 | 【兵法家けんです！】 | ※ 開封したく |
| あいさつ文 | こんばんは！けんです | 本 |
| (ユーモア、あなたの感情が出るか?) <input type="checkbox"/> | | 7回目 販売日で |
| 本文 | けんです。ここまでネットビジネスで稼ぐための大事な点をいくつか書いてきました。 | 特典攻勢 |
| 本日の主張は? <input checked="" type="checkbox"/> | | できれば |
| 言い切っているか? <input checked="" type="checkbox"/> | 繰返し書いてきたのは成約率です。成約率が高い商品を扱わないとどうしようもありません。 | ドン |
| 感情ポイント <input checked="" type="checkbox"/> | | ドン |
| (あなたの感情は出るか?) | | |
| 今日の教育ポイント <input type="checkbox"/> | 売れる商品と売れない商品があるのです。 | どーん |
| 読者の声は使ったか? <input type="checkbox"/> | 同じ労力を使うのであれば、売れる商品を扱いたいものですね。 | の3段特典! |
| 読者への問いかけはあるか? <input checked="" type="checkbox"/> | [FIRSTNAME]さんもそう思いませんか? | 20大特典とか4C |
| 本文内容 | | |
| ノウハウ、マインド、蘊蓄、価値ある情報か? <input checked="" type="checkbox"/> | そしてその売れる商品と売れる戦略で売る方法を | 3回、特典を付け |
| | | 特典がたくさんあ |

全文お見せできないのが残念ですが。

それではこれで終わります。

質問はお気軽に私までどうぞ！

↓

info@heihou.biz