

BUPPAN Webinar

2021/03



BUPPANを使って
最速で結果を出すパクリまくる技術

10回以上、視聴すべきコンテンツと結果を出すための徹底的なパクリ方

【こんな方へ向けて】

- ・ 最近、コミュニティに入ったばかり
- ・ いまいちコンテンツを消化できてない
 - ・ 今まさに商品作りをしている
 - ・ 今年こそは絶対やってやるぞ

コラムに書いたウェビナー＋実録単品通販は必須

★転換率を上げる効果的なテクニック他

■すぐパクれる度 ★★★★★ (超具体)

- ・差別化がしにくい商品を扱ってる人は必見!! (例:スマホケース)

【ノーブランド品での差別化】戦略が分かる

- ・ライバルより高い価格で売るテクニック

専門知識/裏情報を与える、他店から買いにくくする方法・・・等

偽物（類似品）の存在を伝え 激安品に注意を促す

- ブランド品に限った事ではなくノーブランドにこそ有効
- 偽物など無いだろうと思われる商品に類似品の存在を知らせる
- ノーブランドでもコピー品が存在する、ピンチでなくチャンスととらえる
- 本当の偽物だけでなく、激安品まで偽物に見えてしまう
- 他社の偽物化
- 当然ブランド品でも使える

「類似品にご注意ください」

見た目は同じでも機能（品質）に
驚くほど違いがあります
常識的に安すぎる商品にご注意ください

当店では出来る限りリーズナブルにご提供しています

★商品ページの文字部分のライティングのコ

ツ+ 第二部：何が出るかは分からない ライティング実演

■すぐパクれる度 ★★★★★☆ (応用効果大)

・商品ページのライティングがすべて分かる

※ 【】 , · , [] , 絵文字() , スペースの使い方まで解説されてる

・ **【A]さんが何を考えて書いてるか】** 頭を覗ける

言葉選び、フック、ベネフィット、切り口、リズム、一文字へのこだわり…

[PDF](#)を見ると復習としてより分かりやすい◎

商品ページライティング:コピーを書く時のコツ

- リズムを意識(音楽的に す〜 っと入れる)
 - リズムを意識するには? → 読む
 - リズム ≡ くりかえし パターンとリピート
 - 型
 - 文字数
 - 韻
 - 音節数



【 UVカット・吸汗速乾 】(テスラ)TESLA HyperDri
ドライフィット スポーツ シャツ MTS03/04/05

- ✓ 【 アマゾンで一番売れている 】
 - サラリと快適な肌触り。アスリートのためのスポーツシャツ (100%ポリエステル)
- ✓ 【 汗しみも目立たない 吸汗素材 】長時間のワークアウトも快適。アスリートのためのスポーツシャツ (100%ポリエステル)
- ✓ 【 サラリと○○○な肌触り 】長時間のワークアウトも快適。サラリと○○○な肌触り。アスリートのためのスポーツシャツ (100%ポリエステル)
- ✓ 【 普段着にも最適 】どんなスタイルにも合わせやすい○○種類の豊富なバリエーション。



ボードメンバー、コンサルタントを真似する

■すぐパクれる度 ★★☆☆☆

- ・敬意を持ち徹底的にパクる（思考もパクりたい）

1人、2人ベンチマークする人を決める

パクるなら会った時にドン引きされるくらい徹底的にパクってください

中途半端ならやらないほうがマシです

例) フォント/サイズ/同じデザイナー、1日何回も商品ページを眺める等

- ・どうせ売れない → オリジナリティあるページになる
- ・自信がなければ真似るべき

★ランチェスター戦略（本、CD）

■すぐパクれる度 ★★★★★

- ・ No.1、市場占有率、専門家、1点集中の事例が学べる

プラットフォーム上で目立つために必要な事が書かれているし事例も豊富！

- ・ 「捨てること」の大切さを学べる
- ・ 余談: 結局、振り切っちゃった方が何倍も楽できる

高レビューを獲得するバイアス効果

★期待値を超えた時に「レビューを書く」

- 理想は、安いのに高品質だ → 誰かに伝えたい
- 「うわ、すげえ」「誰かに伝えたい」
- (普通○○は○○なのに、この商品は○○だ)
- = 「まさかこんな商品にこんなサービスが・・・」

(例：日本一丁寧な説明書など付加価値でもOK)

- 期待値が低い商品だと◎

ブランドに社会的な意義を

例) ドライブレコーダーを売りたい


- ドラレコの取り付けが高い、面倒だ (相場2万円)
- あおり運転

整備士の仕事が少ない

- 整備士は4K（きつい/汚い/危険/給料安い）と言われる
- You Tubeでも不満の声
- 例：ひだまりグループ

想像以上の人生を航海せよ。



求人や施設
ご利用のお問合せ 

ポイント：ゴールのすり替え

- ・商品での売上目標やゴールではなく
- ・その商品で解決できそうな社会的課題をゴールにすり替える
- ・例：人の繋がりを感じにくい今だから、ほっとする“人の温かさ”をお届けします。日本中に温かさを届けたい、そのために、、、

問題を解決する手段としての通販

お客様「無料で取り付けてくれた！レビュー書く！」

整備士「仕事が増えた！やりがいもある！」

わたし「売上上がる！」

→ 全員得をする、メディア受け、融資、やりがい…