コピーライティングマインドセット集

原稿作成を行う前に、一度、音読し、原稿作成時に何度も目を通すこと。そう することで、「売れるコピー」を作るためのマインドを落とし込むべし。

1. 見込み客の頭の中の会話にハッキングせよ!

売り手の視点のまま、セールスレターを書いても売れる原稿にならない。見込み客の頭の中の会話を再現してみるべし。

2. セールスレターとは、セールスマンシップインプリントの略である。 セールスレターを書くと思う前に、紙の上の営業マンであると考えるべし。私 たちは、紙を通して営業活動をするだけだ。

3. 未開拓新規客は「読まない、信じない、行動しない」

あなたの会社とお付き合いしたことのない会社は、セールスレターが来ても読 まないし、信じないし、行動しないのです。

その中で、「読んでみよう。信じてもいいかもしれない。行動してみてもいいかもしれない。」という視点を与えるのが私たちの役割です。

4. たった1人に対して書こう。

たくさんの読者を想定すると、平凡な原稿ができます。 1 人の見込み客を明確 に想定し、その人が必ず、「買いたい!」と思うセールスレターを書きましょ う。

5. 抽象的な内容は極力使わず、具体的に伝えよう。

「短期間で売上があがる方法」と「たった90日で857万円売上を上げた●

●●●活用法」と記載した方が、伝わりますよね。

商品は壁。ベネフィットが欲しいのである。

風邪の患者は、薬が欲しいわけでなく、風邪を治したいわけです。 薬=商品 は壁だと認識しましょう。

7. オリジナルの前に、模範テンプレートを探す。

見やすい原稿のためには、テンプレートが有効です。