

【高反応を叩き出す FAXDM テンプレート】

(宛名差込印字)

←FAXDM業者レンタルリストを利用した場合などは相手先の会社名が印字される

ターゲットコピー

(手書きで〇〇業の経営者様へ)

発信元の連絡先

(社名・住所・電話・FAXなど)

キャッチコピー(広告色を消してシンプルかつメリットを強調)

書き出し

(「なぜ私にFAXDMを送って来たのか?」「このFAXDMを読むメリットがあるのか?」という疑問に答える)

問題の明確化

(見込客の悩みや問題にフォーカスする)

こんなことでお困りではありませんか? / 今、こんな問題が深刻化しています...など

このまま悩みや問題を放置しておく、事態はさらに悪化します。

解決策の提示

(見込客の悩みや問題を解決するオファーをする)

では、あなたの悩みや問題を解決するにはどうすればいいのか?

実は、ここに、あなたの悩みや問題を解決する最善の方法があります。それが今回のオファーです。

このオファーを手に入れることで、あなたは次のようなメリットを手に入れることができます...

1. オファーのメリットを箇条書き
2. オファーのメリットを箇条書き
3. オファーのメリットを箇条書き
4. オファーのメリットを箇条書き
5. オファーのメリットを箇条書き

このオファーを手に入れるのは簡単です。今すぐ下記に必要事項を記入のうえFAXしてください。

画像イラスト

(有形オファーの場合)

オファーの名称

追伸

(“緊急性”“限定性”を訴求して「今すぐお申込みください!」とダメ押しする)

レスポンスデバイス(申込欄)

☐チェックボックス(申し込む/FAX不要)/FAX返信番号

(見込客が記入しやすいスペースを確保する)

発信元の連絡先(社名・住所・電話・FAXなど/余白があれば見込客に訴求する文章を挿入する)