

【高反応を叩き出すセールスレターテンプレート】

ヘッドライン(キャッチコピー)

(ヘッドラインは「もっとよく知りたいと思わせるもの」「セールへと導くもの」であることが重要です)

サブヘッドライン

(ボディコピーで強調したいポイントをサブヘッドラインに持ってくるのもひとつの手です)

オープニング(書き出し)

(「この先に何が書かれているのか?」と見込客が続きを読みたくなるオープニングを考えましょう)

ボディコピー(本文)

(ボディコピーはおもに5つの文章パーツから成っていて、それぞれの文章パーツの並べ方も決まっています)

ボディコピーには、何を、どんな順番で書けばいいのか?

以下がボディコピーの構成要素であり、書くべき5つの文章パーツです。

- (1) ストーリー(導入部分)
- (2) 信頼性の演出(証拠・実績・自己紹介など)
- (3) 「欲しい」を増やす(購買意欲を増やす)
- (4) 価格についての説明
- (5) 「でも」を減らす(購買抵抗を減らす)

クロージング(行動喚起)

(クロージングで大事なことは1つです。お客様に「どうして欲しいのか?」を具体的にハッキリ伝えることです)

署名

(署名を入れることでパーソナルな感じを演出できます)

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)