

第15週

超実戦コピーライティング 習得講座

最強のコンテンツ「お客様の声」を使いこなす



第15週

最強のコンテンツ 「お客様の声」を使いこなす

コピーライティングにおいて「お客様の声」は
とても大きな意味を持っています。
ただの「証拠」としての機能だけではありません。
今日は「お客様の声」を最大限に活用する
ポイントを学んでいきます。



あなたのビジネスに満足しているお客様に
「7つの質問」に答えてもらい
その答えを、その順番通りに繋げて
編集して仕上げる。
それがあなたにとって最高のコンテンツになる



顧客からの推薦は
あなたが作成する
セールスメッセージの
10倍以上の
効果がある

BY ダン・ケネディ

通販番組

「お客様の声」が最も時間を割いている
コンテンツになっている



整骨院のしP

広告運用のランディングページ
内容に全く手を加えずに
「お客様の声」を前半に
掲載すると・・・!!!



理由1

セールスメッセージの「証拠」になるから



ベネフィット

「根拠」 「証拠」





理由は

成功を

疑似体験できるから

理由3

最も信頼できる

セールスマンだから

**「売る力」を
活用するための
必要絶対条件とは？**

איך צו קני

REALITY?

さらに
「お客様の声」には
秘められた力が

コピーライティングに必要な
全てが描かれている





子どもたちも大満足！
また今日も来ちゃいました！

お客様の
「成功ストーリー」を
炙り出す
7つの質問



「お客様の声」を
最強の成功ストーリーに変える7つの質問



質問1
一番辛かった時期のことを
教えてください



質問2

**その辛さから逃れるために
どんなことを試してきましたか？**





質問≡
なぜ私たちを
選んでいただけたのですか？

質問4

ご利用していただきどんな変化がありましたか？



質問5

今、どんな気持ちですか？



A silhouette of a person in mid-jump, wearing athletic gear, against a dramatic sunset sky with orange and yellow clouds. The person is positioned in the upper center of the frame. The background shows a rocky coastline with the ocean visible in the distance.

質問6
新しいこと
何にチャレンジしてみたいですか？



質問7

以前のあなたのように苦しんでいる方に
私たちを紹介してくださるとしたら
どのように紹介していただけますか？

ストーリーを使った セールストークの流れ

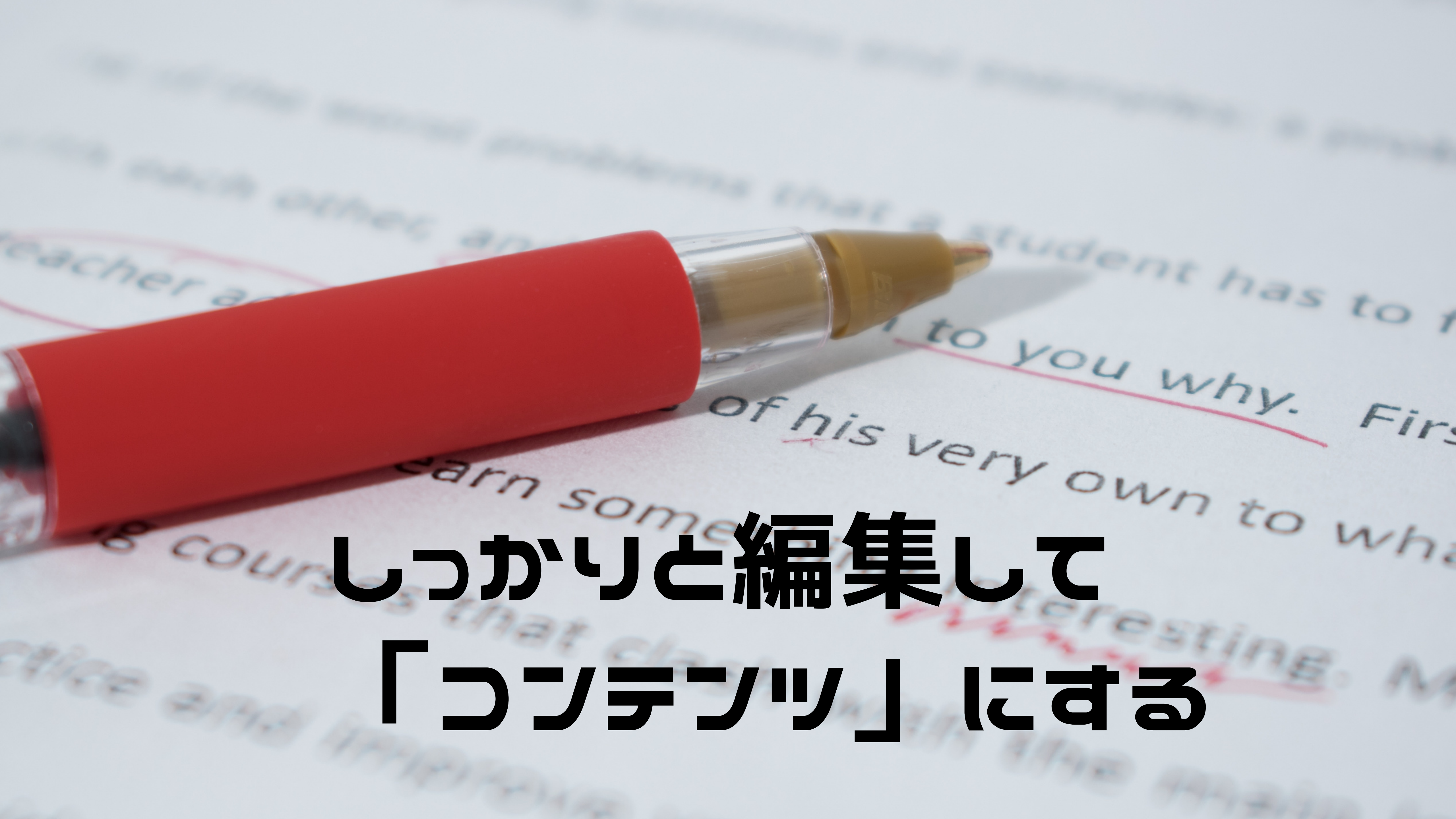


質問の答えを繋げると 成功ストーリーが出来上がる

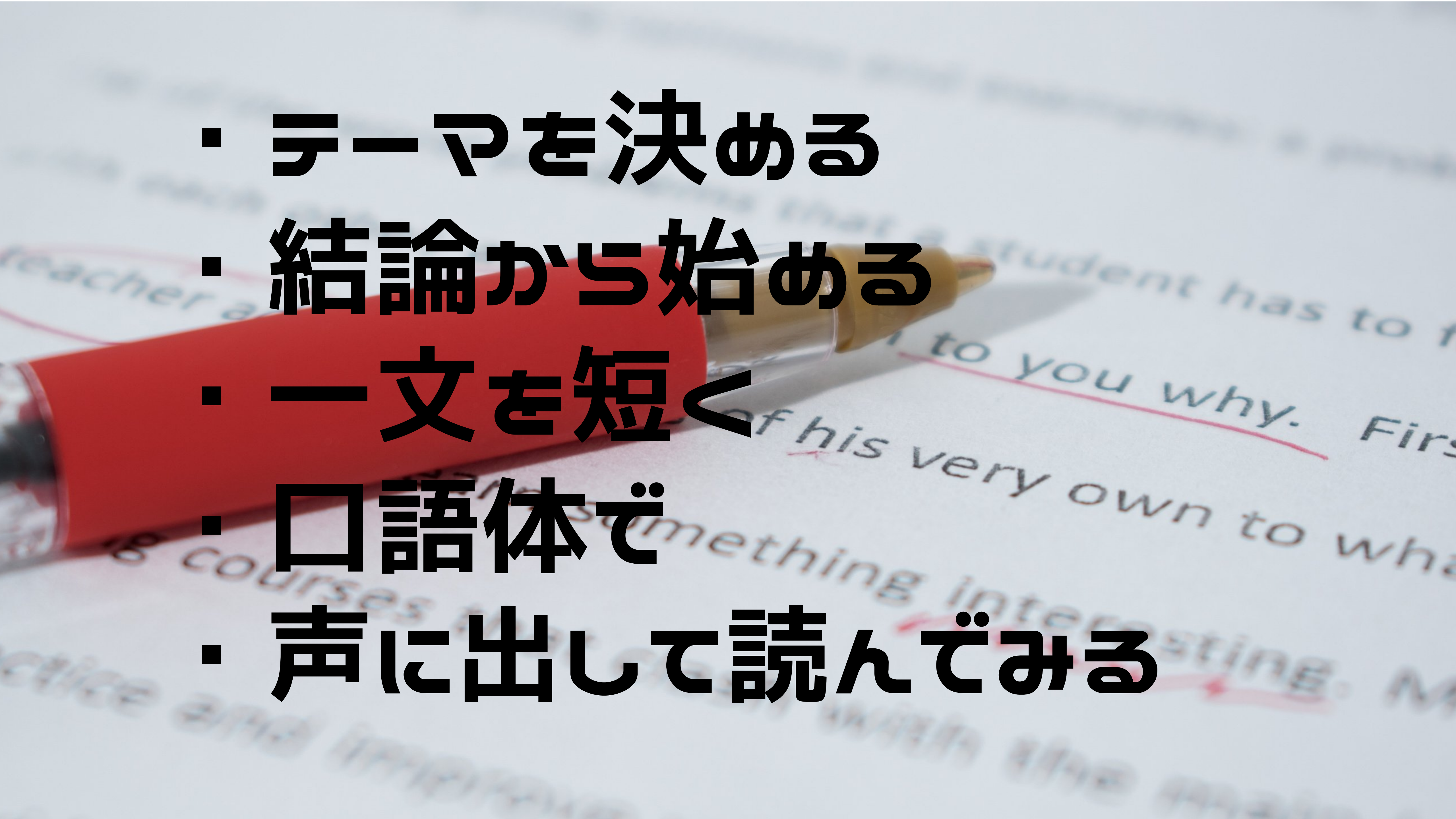




書かせない
インタビューする



しっかりと編集して
「コンテンツ」にする

- 
- ・ テーマを決める
 - ・ 結論から始める
 - ・ 一文を短く
 - ・ 口語体で
 - ・ 声に出して読んでみる

今週のwork





今週のまとめ

「お客様の声」にはコピーライティングの全てが存在しています。

「7つの質問」を使い

お客様に最高のセールスマンになってもらいましょう。

ビジネスにおける全ての答えはお客様の中にある。

常に耳を澄ませていきましょうね。

次週

集客チラシの
コピーライティング