

WEB セールスライティング 入門講座

キャッチコピー タイトルテンプレート



WEB SALES WRITING TEMPLATE

使用許諾契約

本契約は株式会社 Maneql（マネクル）と購入者との間で交わされるものであり、購入者が本サービスを購入した時点で、本契約に同意したものとします。

第一条：本契約の目的

株式会社 Maneql（以下弊社）が著作権を有する「WEB セールスライティング入門講座（以下本サービス）」に含まれる知的情報を、本契約に基づいた上で、購入者に非独占的な使用を許可するものである。

第二条：複製・コピー・二次使用の禁止

本サービスに含まれる一切の情報は著作権によって保護されているものとする。本サービスの一部、または全部を弊社に対して書面による事前の許可を得ずに、複製・コピー・転載・インターネット上での公開を含むいかなる手段であっても、二次使用を禁止する。

第三条：契約の解除

購入者が本契約の第二条に違反したことが発覚した場合、弊社は通達無しに当使用許諾許契約を解除できるものとする。

第四条：損害賠償および免責事項

購入者が本契約の第二条に違反したことが発覚した場合、購入者は本契約の解除に関わらず、弊社に対して、違約金として一律壹千万円の損害賠償を支払うものとする。

本サービスはその効果を保証するものではなく、本サービスを実践したことによって発生したいかなる損害に対しても、弊社は一切責任を負うものではない。本サービスの実践は、全て購入者の自己責任で行うこととする。

WEB SALES WRITING TEMPLATE

第五条：禁止事項

購入者の本サービスの利用にあたって弊社は以下の行為を禁止する。

購入者がこれらの禁止行為を行った場合、弊社は当該購入者の利用を停止し、弊社が被った損害の賠償を請求する場合がある。また、購入者は本サービスに関する全ての利益を失うものとする。

- ・本規約に反する行為
- ・法律・規則・条令等の制定法に反する行為
- ・本サービスの仕組みや機能を使ったスパム行為外で利用する行為
- ・下記「個人情報取扱方針」および適用される法を遵守しない行為
- ・本サービスの運営を妨げる行為
- ・本サービスのシステムに負荷を与える可能性のある一切の行為
- ・その他弊社が不適切であると判断する行為

第六条：購入者のデータの保存について

購入者は、本サービスでの利用に付随して作成したデータなどについて、自己の責任において保存するものとする。弊社サーバー側では、これらのデータの保存内容について保証しないものとし、購入者は弊社に対し、本サービスで保存するデータの消失やサーバーの稼働停止によりクレーム、紛争、損害賠償の請求などが起こった場合の損害、責任について一切を免責するものとする。

第七条：本サービスの終了

弊社は、本サービス及び本サービスの一部を終了することができるものとする。

また、本サービスを終了した場合に購入者に対して弊社は本サービスの終了に伴う損害、損失、その他の費用の賠償または補償を免れるものとする。

第八条：規約の改訂について

弊社は、法令等の制定、変更、廃止などの理由により、購入者への了解を得ることなく本規約を変更できるものとする。

この場合、変更後の規約は本サービスの Web サイト上に表示した時点より効力を生じるものとする。

第九条：準拠法・裁判管轄

本規約は、日本法に従って解釈され、弊社と購入者との紛争については、大阪地方裁判所、堺簡易裁判所を第 1 審の専属的合意管轄裁判所とする。

株式会社 Maneql

WEB SALES WRITING TEMPLATE

人の心を惹きつけ行動へとつながす、 強力キャッチコピーの重要性

ビジネスで利益を伸ばしていくにあたって、または何らかの商品やサービスを販売するにあたって、強力なタイトル、すなわちキャッチコピーは売上に直結する非常に重要な要素となります。

なぜなら、集客をするにも、商品やサービスを販売するにも
まずはお客様の興味や関心を強く惹きつけ、行動をさせるということが大前提になってくるからです。

興味や関心を強く惹きつけ、行動を起こさせるための強力なメッセージこそが
キャッチコピーであり、それが作れるかどうかであなたのビジネスの売上は大きく影響します。

広告を打つのであれば、お客様を注目させる強力なメッセージを打ち出さなければなりませんし、商品やサービスを買ってもらうためには、欲求に直接訴えかけるメッセージで購入へと導かなければなりません。

それができなければ、広告を出してもお客様は振り向いてくれませんし
商品を買ってもらおうと思っても、欲求を刺激することができず、買ってもらえずに終わってしまいます。

だからこそ、それほどまでにこの強力なキャッチコピーがビジネスで売上を作るには
とても重要になってくるのです。

この事例集では沢山のテンプレート（型）をご紹介します。

テンプレートとは過去から現在まで、およそ100年以上にも渡って脈々と、海外の広告・通販業界で繰り返し…繰り返し、テストされ数100億円以上もの「莫大な売上」を作ってきた、いわば「売れる言葉の標本」なのです。

たとえキャッチコピー初心者や、未経験者であってもこのテンプレートをもとに
それぞれの言葉を組み合わせることで、お客様の興味と関心を惹きつけて行動へと導く効果抜群の強力なキャッチコピーを作ることが簡単にできます。

本書を参考に何度も練習し、そして実践して集客や販売に役立てていただければと思います。

入門講座 特典：目次

※この特典の目次となります

売上アップに直結させる強力キャッチコピー作成の3ステップ	P 8
キャッチコピーを書く前に必要な「リサーチ」	P 9
「どう言うか」よりも、「何を言うか」の方が重要な理由	P 1 0
効果実証済テンプレート集	P 1 2～1 4
インパクトを強めて印象づける「接続詞」テンプレート	P 1 5
すぐに使えるキャッチコピー強力6フレーズ	P 1 6
1：ニュース性を感じさせるフレーズ	P 1 6
2：限定性・希少性を演出するフレーズ	P 1 6
3：お客さんに呼びかける形式のフレーズ	P 1 7
4：欲望・快感・願望をイメージさせるフレーズ	P 1 7
5：人気を醸し出すフレーズ	P 1 8
6：行動をうながすフレーズ	P 1 8

WEB SALES WRITING TEMPLATE

実践講座 特典：目次

※実践講座では、次の通り、よりボリュームも増えてさらに本格的に学んで頂けます

売上アップに直結させる強力キャッチコピー作成の3ステップ	P 7
キャッチコピーを書く前に必要な「リサーチ」	P 8
「どう言うか」よりも、「何を言うか」の方が重要な理由	P 9
お客さんが反応し、行動してしまう	P 10
キャッチコピーを作る「3つのリサーチ」	
売れるキャッチコピーを書くためのマインドセット	P 11
効果実証済みテンプレート集	P 12
効果実証済みキャッチコピー35の型	P 13
新情報訴求型8つのテンプレート	P 15～P 17
価格訴求型5つのテンプレート	P 18～P 19
情報・エピソード訴求型2つのテンプレート	P 20
キーワード訴求型10つのテンプレート	P 21～P 24
その他訴求型10つのテンプレート	P 25～P 28
インパクトを強めて印象づける「接続詞」テンプレート	P 29
すぐに使えるキャッチコピー強力6フレーズ	P 30
1：ニュース性を感じさせるフレーズ	P 30
2：限定性・希少性を演出するフレーズ	P 30
3：お客さんに呼びかける形式のフレーズ	P 31
4：欲望・快感・願望をイメージさせるフレーズ	P 31
5：人気を醸し出すフレーズ	P 32
6：行動をうながすフレーズ	P 32
買わずにいられなくさせるオファーテンプレート	P 33
商品が売れてしまう「型」を使って売る文章を組み立てる方法	P 35
PASONAの法則テンプレート	P 35
PASONAテンプレートに文章を当てはめた事例	P 36
人が本能的に求めてしまう心理的欲求リスト	P 37
人が生物学的にプログラムされた8つの生命欲求	P 37
人が後天的に備える9つの「二次的欲求」	P 38
マズローの5段階欲求	P 38
人間のモチベーションを刺激させる2つのカギ	P 39
人が商品を買いたいと思う2つの購入心理	P 40

WEB SALES WRITING TEMPLATE

一生懸命コピーライティングを勉強しても
一向に売れるセールスレターが書けないと嘆く方へ

「なぜ人が行動するのか？」

コピーライティングを科学的に説明し、
日本人向けに作られたテンプレートで
短時間でプロのセールスコピーが書ける!

あなたは、心理トリガーやテクニックに頼り過ぎ、
日本人にあっていない海外のライティング教材ばかり勉強していませんか？

プラモデルセールス ライティング実践講座

講師：田窪洋士

今すぐ購入する

WEB SALES WRITING TEMPLATE

売上アップに直結させる 強力キャッチコピー作成の3ステップ

キャッチコピー作成全体の流れ

ステップ1：リサーチ

ステップ2：訴求ポイント設定

(商品一番の売りや、刺さるキーワードを選んで抜き出す)

ステップ3：テンプレートに当てはめる

魅力的なキャッチコピーの定義

オファー、ベネフィット、見込み客、好奇心やニュース性を盛り込んだもの

誰に対して（見込み客）、どんな利益（ベネフィット）が
いつどんな革新的な方法や形（オファー、好奇心、ニュース性）で
もたらされるのか？を考えてメッセージを組み立てていく。

誰に対して？	
どんなベネフィットが？	
いつ、どんな革新的な 方法や形で？	オファー
	好奇心
	ニュース性

魅力的なキャッチコピー

WEB SALES WRITING TEMPLATE

キャッチコピーを書く前に必要な「リサーチ」

売れるメッセージを作りたければ、“まだ”書かないでください。

それでは、早速このテンプレートを使ってキャッチコピーを組み立てていただきたいのですが、まずその前にやるべきことがあります。それがリサーチという過程です。このリサーチはキャッチコピーを作る上で非常に重要となる部分であり、このリサーチの良し悪しでお客さんが反応する強力なメッセージが作れるかどうか左右します。

リサーチは料理でいうところの「素材集め」です。レシピがあっても素材がなければ料理を作ることはできません。そして、美味しい料理を作るためには良い素材だけを厳選して集めたほうが良いということは言うまでもありません。

いくらレシピが良くても、素材の鮮度が悪かったり、腐っていたりするならばどれだけ頑張っても、絶対に美味しい料理を作ることができません。

「売れるキャッチコピーが書けない」という人のほとんどが、このリサーチの過程を飛ばしてしまったり、怠っていたり、あるいは間違った方法で行っているがゆえに効果的なメッセージを作ることができず、集客や販売に苦戦しているのです。

逆にリサーチさえ徹底して正しく行うことができれば、売れるキャッチコピーを作ることはそう難しいことはありません。ですので、まずはリサーチをしっかり覚えて実践した上でテンプレートを活用し、メッセージを組み立てていきましょう。

リサーチを行っていないと、、、

適切ではない、お客さんに、

あやまった商品を、あやまったメッセージで伝えてしまう可能性がある

WEB SALES WRITING TEMPLATE

セールスライティングでは、 「どう言うか」よりも、「何を言うか」の方が重要

キャッチコピーを作るにあたり、注意しておくべきポイントがあります。
それは、「どう言うか」より、「何を言うか」の方が重要だということです。

そして書く前は必ず事前に、次の2つのポイントをしっかりと抑えておきましょう。

- ・ **どんな人にメッセージを伝えたいのか？=訴求したいターゲット（顧客）を明確にする**
- ・ **商品やサービスのどんな価値を伝えたいのか？=売りとメリット（提供価値）を明確にする**

同じ商品売る場合であっても、それぞれターゲットが違えばそのメッセージの伝え方も大きく変わってきます。100人いれば100人全員に刺さるキャッチコピーを作ることは、そう簡単なことではありません。決して不可能ではありませんが、伝えるべきお客さんを絞っていき、その人に対して刺さるメッセージを考える方が効果的なのです。

それができずにいると、どれだけ時間と労力をかけても、いつまでたっても刺さらないキャッチコピーしか作れず売上也伸び悩んでしまうでしょう。

リサーチをすることでお客さんが何を求めているのか？どんな欲求や悩み抱えているのか？を理解することができ、「何を言えば」お客さんが反応するのか？が見えてくるようになります。

効果実証済 テンプレート集

[入門版]



WEB SALES WRITING TEMPLATE

効果実証済みテンプレート集

1 : 「発表」で始める

型： 発表 + 未知の商品・手法
未知の商品・手法 + 発表会

- ・新発表！ついに登場、1ヵ月で-9kg キレイ痩せ！
- ・今季の新作ブランド発表会を開催

2 : 「新」で始める

型： 新発表・新発売 + 未知の商品・手法
対象者 + 新発表・新発売

- ・新発売！手強いニキビを3日で撃退する驚きの洗顔法
- ・新登場！他社にないお買い得セットの購入は弊社だけ！
- ・腰の痛みに新軟骨成分配合サプリ

3 : 「いま、さあ、ついに」で始める

型： いま、さあ、ついに + 未知の商品・手法

- ・ついに出了！「食べてもOK」のダイエット法
- ・いまからでも遅くない！話題の夏やせ対策、さあ、今すぐお試しください
- ・いまだけ先着100名限定特典つき初回パッケージ

4 : 「とうとう、いよいよ」で始める

型： とうとう、いよいよ + 未知の商品・手法

- ・大学教授が長年研究を続けた「髪を取り戻す方法」をとうとう公開！
- ・海外で大ヒット中の話題作がいよいよ公開！

WEB SALES WRITING TEMPLATE

効果実証済みテンプレート集

5 : 「日付や年」を入れる

型： 日付 + 未知の商品・手法
未知の商品・手法 + 日付

- ・無料体験プログラムのお申し込みは○月○日まで！
- ・2016新作水着特集

6 : 「価格」をメインにする

型： 価格 + 商品・サービス

- ・たったの5,000円ポッキリで極上エステが体験できます
- ・480円（税込み）モニターを募集します！
- ・期間限定100円セール！開催中！

7 : 「割引価格」をメインにする

型： 商品・サービス + 割引価格

- ・定価9,800円のところ、なんと今なら3割引！
- ・今なら初回1,000円引き

WEB SALES WRITING TEMPLATE

効果実証済みテンプレート集

8 : 「無料提供」をメインにする

型： 商品・サービス + 無料提供
無料提供 + 商品・サービス

- ・ 毎週〇曜日は、**女性無料!**
- ・ **無料**お試しモニターを募集します!
- ・ **無料**冊子の配布は今だけ!
- ・ 入門セミナーを期間限定で**無料公開!**

9 : 「〇〇する方法」とする

型： 説明文 + 方法

- ・ 40歳になってもノーメイクで歩ける**〇〇の方法**
- ・ たった30日で記憶力が向上する**方法**
- ・ この新しいダイエット**方法**を使って1週間で何キロ痩せますか?

10 : 「理由、なぜ」を入れる

型： 成果 + 理由
なぜ + 成果

- ・ 2ヶ月で-10kgこんなに痩せた**理由**
- ・ この商品が100万人に支えられた**理由**をお伝えします
- ・ あなたが、まだ結婚できない**理由**
- ・ **なぜ**、70歳でフサフサに?
- ・ **なぜ**、9割の人がダイエットに失敗するのか?
- ・ **なぜ**、このサンプルを無料で提供するのか?その**理由**

WEB SALES WRITING TEMPLATE

インパクトを強めて印象づける 「接続詞」テンプレート

「効果実証済みテンプレート集」と組み合わせることで、説得力が増し、お客さんの印象に残る強力なメッセージに仕上げることができます。

■ 接続詞テンプレート

なので	そのため	さらに
ところが	そのうえ	これだけ
どこでも	そして	これさえ
でも	そこで	いつでも
だれにでも	すぐに	~のみ
ただし	しかも	~するだけで
だけで	しかし	
だから	さらにさらに	

WEB SALES WRITING TEMPLATE

すぐに使えるキャッチコピー強力6フレーズ

リサーチした情報をもとに「効果実証済みテンプレート集」に、はめ込んでいくことで強力なメッセージを作ることができますが、この6フレーズを活用することでよりイメージが膨らんでいき、素早く書いていくことができます。

- 1：ニュース性を感じさせるフレーズ
- 2：限定性・希少性を演出するフレーズ
- 3：お客さんに呼びかける形式のフレーズ
- 4：欲望・快感・願望をイメージさせるフレーズ
- 5：人気を醸し出すフレーズ
- 6：行動をうながすフレーズ

■ 1：ニュース性を感じさせるフレーズ

「〇〇という新しい法則」	「〇〇を一新する」
「〇〇の基準を変える」	「今までになかった」
「〇〇の先にあるもの」	「画期的な〇〇」
「〇〇の新常識」	「最新〇〇」
「業界初！！」	

■ 2：限定性・希少性を演出するフレーズ

「〇〇限定」	「世界でひとつの〇〇」
「〇〇でしか手に入らない」	「入手困難」
「〇〇非公開」	「入手困難」
「二度と手に入りません」	「早いもの勝ち」
「あなただけの〇〇」	「ファイナル〇〇」
「〇〇には載っていない」	「幻の〇〇」
「数に限りがあります」	「レア度満点」
「在庫限り」	

WEB SALES WRITING TEMPLATE

すぐに使えるキャッチコピー強力6フレーズ

■ 3：お客さんに呼びかける形式のフレーズ

「〇〇が××になるとき」	「〇〇はココにあった」
「〇〇がグンとよくなる」	「〇〇要注意」
「〇〇する人〇〇しない人」	「↓」
「〇〇って本当ですか？」	「あきらめる必要はありません」
「〇〇と感じたら」	「後悔しない〇〇」
「〇〇ならずべてうまくいく」	「なぜ〇〇でき
「〇〇にならない！」	ない？」

■ 4：欲望・快感・願望をイメージさせるフレーズ

「〇〇じゃ満足できない」	「いくつになっても〇〇でありたい」
「〇〇度アップ」	「いつまでも〇〇したい」
「〇〇と言われたい！」	「〇〇がたまらない！」
「〇〇な暮らしに憧れ」	「危険な香りの〇〇」
「〇〇な人生を送りたい」	「セクシー〇〇」
「〇〇に変身」	「ドラマのような〇〇」
「〇〇心をくすぐる」	「美人〇〇」
「一度やってみたかった！」	
「あなたを〇〇にみせる」	

WEB SALES WRITING TEMPLATE

すぐに使えるキャッチコピー強力6フレーズ

■ 5：人気を醸し出すフレーズ

「〇〇が殺到！」	「行列のできる〇〇」
「〇〇完売」	「記録を塗り替えた〇〇」
「〇〇絶好調」	「大反響の〇〇」
「〇〇突破」	「大盛況の〇〇」
「〇〇の合言葉」	「大ブレイクの〇〇」
「〇〇の火付け役」	「断トツの〇〇」
「今売れている〇〇」	「リピーター続出の〇〇」
「売れまくった〇〇」	

■ 6：行動をうながすフレーズ

「〇〇が決め手」	「〇〇しないでください」
「〇〇が見逃せない」	「〇〇で検索してください」
「〇〇に強い味方」	「今すぐ〇〇」
「〇〇の基本ステップ」	「お急ぎください！」
「〇〇はもう常識」	「お見逃しなく！」
「今、買うべき〇〇」	「必ずご確認ください」
「同じ悩みをもつ〇〇だから」	「さあ」
「理屈抜きで〇〇」	「みんな〇〇しています」

WEB SALES WRITING TEMPLATE

特典をご覧いただき、ありがとうございました！
よりステップアップを目指したい方は、「実践講座」への参加をお勧め致します。

さらに、実践講座には
完全版のテンプレートと、LP制作テンプレートがついています！！

一生懸命コピーライティングを勉強しても
一向に売れるセールスレターが書けないと嘆く方へ

「なぜ人が行動するのか？」
コピーライティングを科学的に説明し、
日本人向けに作られたテンプレートで
短時間でプロのセールスコピーが書ける！

あなたは、心理トリガーやテクニックに頼り過ぎ、
日本人にあっていない海外のライティング教材ばかり勉強していませんか？

**プラモデルセールス
ライティング実践講座**

講師：田窪洋士

今すぐ購入する