



# WEB セールスライティング

## 入門講座 実践ワーク集

株式会社マネクル

# 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  
する。

## 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。

#### **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

# 実践ワーク1：売る文章を書くための「3つのリサーチ」質問内容

※リサーチして以下の質問を埋めていきましょう

## ■ お客様についてのリサーチ

Q：お客様が抱えている、夜も眠れないくらい、「悩んでいること」や「熱中していること」は何か？

Q：お客様は何に不安や恐怖を感じているか？

Q：お客の不満や痛みの上位3つは何か？

Q：お客が使う専門用語はあるか？

Q：性別、年齢、趣味、職業、年収などに特徴はあるか？

■ あなたが取り扱う商品のリサーチ

Q：お客様のどんな悩みや問題を解決できるのか？

Q：あなたの商品の強みは何か？ 弱みは何か？

■ ライバルとなる他社のリサーチ

Q：ライバルはどんな機能や、内容の商品をいくらで販売しているのか？

Q：自分の商品が持っていない、ライバル商品の強みは何か？

Q：自分の商品にあって、ライバル商品にない弱みは何か？

Q：競合（直接・間接）はどのくらいいるのか？

## 実践ワーク 2：実際にキャッチコピーを作る練習

第四章の動画とレジュメの内容を参考に、

あなたが販売している、商品やサービスのベネフィットとオファーを考え

魅力的なキャッチコピーを10個作ってみましょう。

■ ベネフィットを考えてみましょう

Q：あなたの商品やサービスのベネフィットはどんなものがありますか？

### 【ベネフィットを作るためのポイント】

- ・お金に関するもの：収入が増える、時給アップ、仕事に役立つ
- ・時間に関するもの：すぐ、たった1日で、わずか2週間で、3分で
- ・快適さに関するもの：苦勞せず、楽ちん、スッキリ、
- ・美や性に関するもの：若返る、キレイになる、美人、セックス
- ・希少性に関するもの：限定、レア、珍品、数が少ない、二度と手に入らない

1度きり、1回きり、今回だけ、今だけ

■ お客さんを行動させる「魅力的オファー」を考える

Q：商品売るために、どんな魅力的なオファーが用意できますか？

<例> ダイエットの商品をリサーチするためのキーワード

・ダイエット 方法

・ダイエット おすすめ

・ダイエット 口コミ

・ダイエット 人気

・ダイエット 悩み

・〇〇（商品名） 評判

■ 今すぐキャッチコピーを10個作ろう

Q：特典のタイトルテンプレートを参考に、あなたの商品売るための、

強力なキャッチコピーを10個作りなさい。

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	



## <例> ダイエットの商品売るためキャッチコピー

### ■もともとのタイトルプレート

・【46】いつか仕事を辞めたいと思っている人へ

+

・【47】輝く白い歯が 14 日であなたのものに

※この 2 つを組み合わせて作ります

※【】はタイトルプレートの番号です

### ■ダイエットのサーチ材料を組み合わせて作ったもの

1--

いつか痩せたいと思っている人へ

スリムなカラダが 14 日であなたのものに

2--

今すぐ無理なダイエットを辞めたい方へ

周りが驚くようなスリムな体型が 1 ヶ月で実現できます

3--

効果のないダイエットに毎月お金をかけたくない人へ朗報！

お金をかけずに引き締まったボディを 30 日で作るサプリが新登場！

4--

つらい食事制限にうんざりしていませんか？

毎日 3 食摂りながら、2 週間で理想の体型を作る方法

※以上は、特典のタイトルテンプレートを使って作ったキャッチコピー例です

最初は難しいかもしれませんが、

とにかく沢山のタイトルを書くことが大切です！

これはダメだな...などと思わず、ひたすら書き出しまくるのです！

圧倒的な量から質が生まれ得ることを覚えておきましょう。

私たちも、タイトルを沢山出して、その中から選んでいます。

## 実践ワーク 3：信じない壁、行動しない壁を突破する方法を考えてみよう

### ■ 「信じない壁」を突破する素材はどんなものがあるか？

Q：販売者が持っている資格、免許、大学、述べ顧客数、最高売上、述べ売り上げ、獲得した賞、

強み、弱み、サクセスストーリーなど詳細な実績を教えてください。

Q：販売者は新聞、雑誌、テレビ、ラジオ、出版などメディア掲載履歴がありますか？

あれば画像や動画にして視覚化できるようにして集めてください。

Q：好意的なお客様の声、権威の推薦をできるだけ多く集めてください。

Q：商品やサービスの効果を科学的な根拠や証拠を

提示して証明するにはどうしたらよいでしょうか？

Q：商品やサービスのあるシーンの写真や

キャプチャーを使うとしたらどんな場面で消化しますか？

Q：統計情報やアンケート結果によってあなたの意見を追随してくれる

素材はありますか？なければどのように集めますか？

■ 「行動しない壁」を突破する素材はどんなものがあるか？

Q：デモンストレーションした方がわかりやすい商品やサービスですか？

Q：購入の流れ、サービスを受けるまでの流れを詳細に教えてください。

Q：どのような保証やサポートがありますか？

Q：お店への詳細なアクセスを教えてください。

Q：購入前にある良くある質問や不安を全てあげなさい。

Q：価格を顧客が安く感じるようにする為には何と比較すればよいでしょうか？

どのような表現ができるでしょうか？

Q：支払い方法は複数用意されていますか？そしてそれを購入する人が

絶対に見逃さないようにするにはどうすればよいですか？

Q：本やサイトから言い回しや言葉遣いや引用文や名言などストーリーや証拠などで

使えそうな文章を全てコピーして集めなさい。

## 実践ワーク 4：事例動画の“セールスポイント”を書き出してみましょう

ノートとペンを用意して、

動画を見ながら下記の質問内容をメモして回答しましょう。

■ 事例動画を見て、以下の質問に答えて下さい

Q：通販 CM の中で伝えているお客さんの不安や悩み、また痛みはなんですか？

Q：商品を買ってお客さんが得られるメリットは何ですか？

Q：お客さんに商品の良さを信じてもらうために、どんなことを CM で伝えていますか？

## 実践ワーク 5 : PASONA の型に当てはめて、あなたの商品を売る文章を書こう !

それでは実際に、その PASONA のテンプレートに沿って

あなたの商品やサービスを売るための文章を書く練習をしましょう。

■ **P**roblem (問題) : こんなことで困っていませんか?

■ **A**gitation (問題のあおり立て) : その悩みを深めていく

■ **S**olution (解決策を提示する) : そんな悩みを解決する方法があります!

■ **N**arrowing down (緊急性を伝える) : 期間や数量などを限定して希少性を高める

■ **A**ction (行動を呼びかける) : 今すぐ行動を呼びかける

# 事例：PASONA を当てはめたセールス文章

サンプル文章もご用意しましたので、下記も参考にしてみてください。

## <例> あるダイエットジムのサービスを販売する場合

PASONA に当てはめて文章を作ると、、、

<b>■ Problem</b> （問題）：こんなことで困っていませんか？
△昔に比べて、体型がちょっとぼっちゃりしてきたので痩せたい... △そう思っているんなダイエット法を試したけどあまり効果が無かった... あなたは、そんな悩みを抱えていませんか？
<b>■ Agitation</b> （問題のあおり立て）：その悩みを深めていく
世の中にはいろんなダイエット法やダイエット器具が溢れていますよね。 いろんな方法を試したけど効果がなくてショックだった...という経験もされたかもしれません。 ちょっと想像してみてください。 もし、これからも、いろんなダイエット法に振り回されて あなたの大切なお金と時間使っても、痩せれない状況が続いたとしたら... 嫌ですよ？すぐそんな問題を解決したくはありませんか？
<b>■ Solution</b> （解決策を提示する）：そんな悩みを解決する方法があります！
そんな悩みを2ヵ月以内にこのダイエットジムが解決します！ 私たちのジムが、他のダイエット法と違う理由は あなた専用の「パーソナルトレーナー」がマンツーマンで徹底的にサポートするという部分です。 ✓ 厳しい食事制限 ✓ しんどいトレーニング ✓ リバウンド などの心配も一切ありません！ もし、トレーニングの内容に満足いかなければ費用は全額返金します。
<b>■ Narrowing down</b> （緊急性を伝える）：期間や数量などを限定して希少性を高める
今なら期間限定で入会金が0円！ さらに、1ヶ月間の費用が無料！
<b>■ Action</b> （行動を呼びかける）：今すぐ行動を呼びかける
今すぐお申し込みください！



最初はこの流れに当てはめて書くのが慣れず、難しく感じてしまうかもしれません...

しかし、繰り返し練習していくうちに、染み付いていきますので

とにかく実践を行っていきましょう！必ずできるようになります。

特典をご覧ください、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、実践講座では、より高度なコピーライティングのノウハウや

より、具体的に、コピーを書くために役立つテンプレートと、LP制作テンプレートなどがついています！！

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