

SNSで欠かせない 「コピーライティング」 10のポイント



- なかなか売上の上がらない起業1年生
- 思うようなコピーが見つからない起業家さん
- 文才がないとコピーはかけないと思っている
まじめな起業女子

起業支援・集客コンサルタント 星野幸子

SNSで欠かせない 「コピーライティング」 10のポイント

SNSを使用するうえで、言葉が見つからない相手に響く表現がわからない！

私も同じでした。

昔、広告代理店に勤めていたことがあります。バブルの頃のことです。

糸井重里さんや林真理子さんなど、そうそうたるコピーライターが注目を集めた時代の少し後の頃です。

そこで学んだのは、どんなによい商品やサービスでも、お客様の心を惹きつける「キャッチコピー」が優れていなければ商品やサービスはお客様の手に届かない、という事でした。

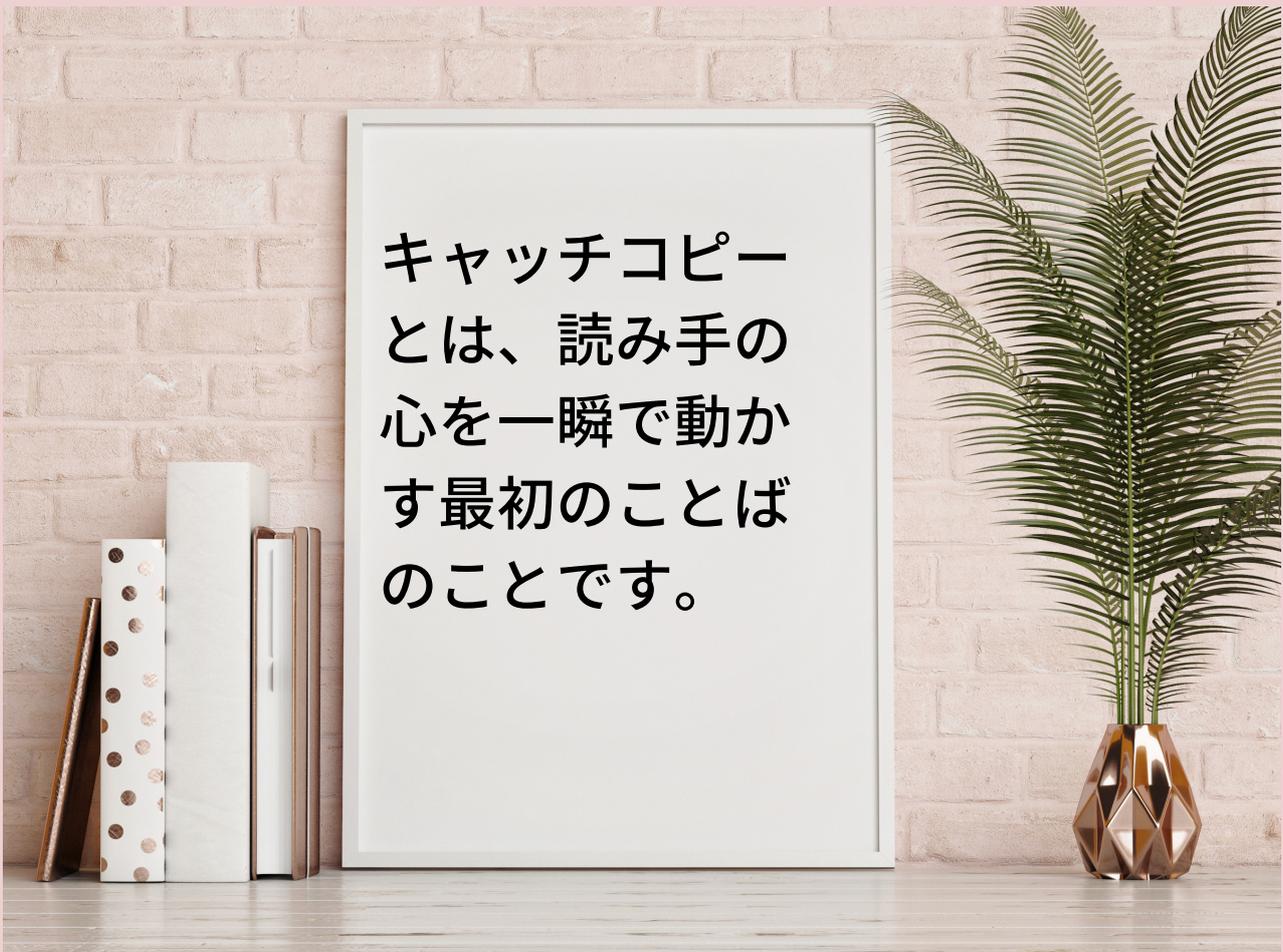
お客様に読んで頂ける言葉の選び方をまとめてみましたので参考に見てみてください。



毎月さくっと30万稼げるオンラインビジネス
起業支援・集客コンサルタント

(有)スパークル 星野幸子

【読まれるキャッチコピー】



◆ポイント1 ベネフィットを入れる

ベネフィットとはお客様があなたの商品を手にして得る理想の未来。
ただし過度なベネフィットは逆効果。

例えば、

ベネフィットなし⇒起業支援・集客コンサルタント

ベネフィットあり⇒毎月さくっと30万稼げるオンラインビジネス 起業支援・集客コンサルタント

へえ～、毎月30万稼げるんだ。【さくっと】を入れる事で簡単に、無理なくなどのイメージがわきてきます。

⇒30万という具体的な数字は、現実離れしていない確実性のある数字で、少し頑張る事で手に入りそうなイメージを持てる金額にしています。

ベネフィットをイメージしやすくする！

お客様がイメージをする際は、抽象的な表現より具体的な表現をする事でイメージしやすくなります。

◆ポイント2 読み手は誰？

「誰の為の案内か？」を明確にする事。これはカクテルパーティー効果と言って、たくさんの人が雑談をしても自分に必要な事柄だけを選択して聞き取ったり、見たりする脳の働きの事です。

今、あなたが渋谷のスクランブル交差点を渡ろうとして、信号待ちをしています。その時「〇〇さん」と自分の名前を呼ばれたら、喧噪の中でも聞き取ることができますね。同じ名前の違う人を呼んでいたとしても。それと同じ事をビジネスでは活かす必要があります。

誰に読んで欲しいものなのか？

起業したけれど売上が上がらない、または安定しない起業家さんやフリーランスの方は

「集客できない人！」という言葉に反応を強く示す方も多いのでは。また、クロージングで最終的に高額商品を売ることができない人は「セールス苦手な起業家さん」という言葉に反応する人もいます。

ザイガニック効果

人は完成されたものより、未完のものや、情報の一部が隠されているものに注意が向かうという心理で、テレビ番組の「CMのあと、衝撃の展開が！」というのは、このザイガニック効果を引き起こす狙いがあります。

◆ポイント3 続きを読んでもらう

ドラマを見ていて、いつもいいところで終わり、話の続きが気になる状態。可能なら今すぐ続きが知りたい！そんな事はないですか？

人は未完成な情報の答えを知りたくてたまらなくなる脳の性質を利用しています。

- ・月商300万円を売り上げた秘密！
- ・毎月、どんどん申し込みが入る理由
- ・売り込まずに商品が売れてしまうのは〇〇を使ったから。



本伏字〇〇などを使うのも効果的です。コツはお客様に「えっ何？」「どういう事？」を思わせる事です。

オファー

オファーとは、お客様へ約束する魅力的な条件の事。例えばお得な価格や特典・保証やサポートの事をいいます。

◆ポイント4 お客様にとって魅力的なオファーを入れる

日常生活でよく見かける3足1000円の靴下とか、月々払いより年払いにする事で割引が適用になるなど、お客様にお得感を感じさせる条件があります。

起業塾の場合、延長サポートや盛りだくさんな特典、手厚いサポートがオファーになります。

起業塾の手厚いオファーの内容は、個別相談を希望された方にお話をしています。

カリギュラ効果

カリギュラ効果って

何か、恐ろしい感じがしますが、人間の心理として、ダメって言われれば言われるほど逆に「やりたくなる事」の事です。



私は中学生の頃、消火栓の上についている非常ベルを押したことがあります。押しちゃダメってわかっているけど、押したくて押したくて仕方がなかったのです。そういう子供でした。

◆ポイント5 あえて禁止してみる

なんでもかんでも禁止にすればいい！ってわけではなく、お客様がとても興味を持っているものに対して禁止の言葉を使う事で効果がでます。その時、一緒にベネフィットも入れるとさらに効果はばつぐんです。

- ・今すぐSNSで商品売るのはやめてください。
- ・この方法を実行することで売り込まずに商品が売れます

バンドワゴン効果

バンドワゴン効果とは、ある選択肢において多数選択している方を選んでしまう効果の事をいいます。

◆ポイント6 数字を使う

数字を使うと、信ぴょう性が増し、説得力があがります。

- ・起業を学び2か月目で月商7桁達成！
- ・受講生さんは、初月から30万達成
- ・起業を始めて売上が12倍
- ・1か月で公式Lineへ50名の登録

また、数字以外でみせる、たくさんの人からの評価も大変有効です。皆さんは、サービスや商品を購入する時レビューを参考にしますよね。

◆ポイント7 お客様の声

サービスを提供している方はすでにやっていると思いますが、やはりお客様の声があるのとないのでは、お客様が受ける印象はまったく違います。サービスを行った時や何かコメントを頂いた時は積極的に活用していきましょう。

そして、自分の事を知らない方の為に、アンケートの中には必ず自分に対する印象も聴くようにして一緒に掲載しましょう。

ビフォーアフター

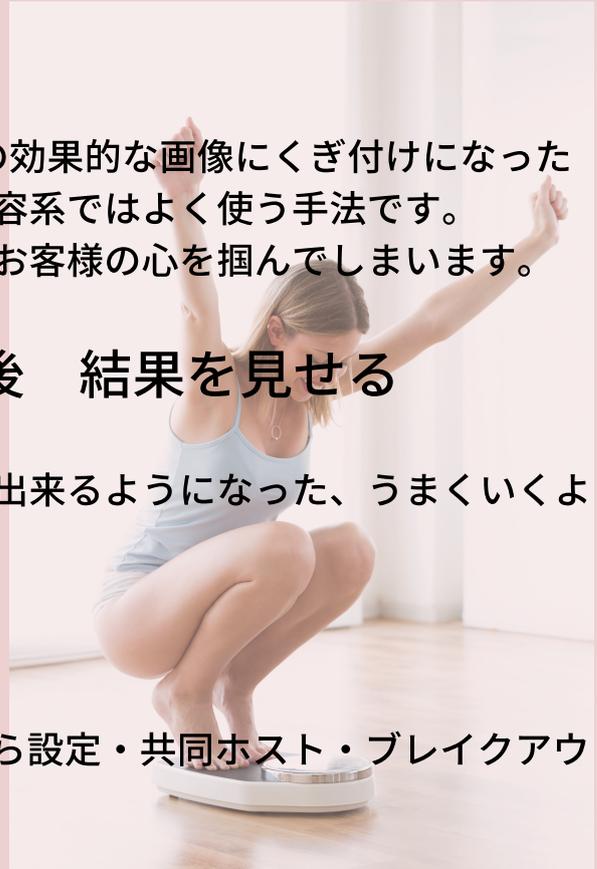
〇〇ザップのCMで、ビフォーアフターの効果的な画像にくぎ付けになった方も多いと思います。ダイエット系や美容系ではよく使う手法です。数字や視覚効果を合わせて使うと、更にお客様の心を掴んでしまいます。

◆ポイント 8 利用前と利用後 結果を見せる

できなかった、うまくいかなかった事が出来るようになった、うまくいくようになった比較を言葉で表現する。

起業塾の受講生さんなら

- ・ ZOOMの使い方を全く知らない状態から設定・共同ホスト・ブレイクアウトルームまで使えるようになった。
- ・ PC苦手な主婦が、たった1か月で、オンライン講座を開設し、受講生が毎月10人20人と来るようになった。
- ・ マーケティングの本質を知る事でSNSが使えなくても高額商品が売れた。
- ・ . . . など。



快樂を満たす表現法

文章を読んで五感が反応する表現法用を使いましょう。

◆ポイント 9 五感に訴える

飲食系 シズル感などと呼ばれています。

⇒「ん〜っ♡」本当に美味しいものを食べた時は言葉って出ないんですね！

「暑っ、うま！」火傷するほどうまい激辛ラーメン。

美容系

⇒50歳になっても「ふわ、もちっとしたお肌」を手に入れましょう。

特典プレゼントを表現する場合、「盛りだくさん」というより「ぎゅっと詰め込んだ」特典プレゼントという方が、一杯入っている感じがでます。

読み手の感情を移入させる

私は、ドキュメンタリー番組が好きですが、それは成功の裏にある苦悩や挫折の人生、華やかな姿の裏に見える意外な一面性を知ると感動するからです。

何がそうさせているのか？

そこにはストーリーがあるか？どうかで訴える内容が変わってきます。

◆ポイント10 ストーリーを入れる

ストーリーのメリットは記憶に残りやすい事。そして「どん底」「失敗」を入れる事で、読み手に共感を持たれやすくなります。
そこからどうやって乗り越えたのか？

シンデレラの継母や義理の姉たちが優しい人物だったら、あの物語は成り立ちません。虐げられた経験があるからこそ、最後のガラスの靴が効くのです。

私たちは、うまくいかない出来事は嫌だ！と言いつつ、好きな話は平坦な内容よりも苦勞や挫折がある内容の方が好きだったり、興味を持ちます。

自分のプロフィールにストーリーを入れてみるといいです。

肩書なども一文にどん底と成功を見せる事で、その人が何の専門家か？わかりやすくなります。



ここも知っておこう

ポイント9で「快楽を満たす」と書きましたが、実は心理学的には、人は快楽より苦悩からの回避の方に重きを置きます。生存本能からそうなっているのですから仕方ありません。

ですから、「わたし失敗しないので」というように「失敗のない起業」を教えるには、失敗した経験や挫折を自分のお客様には味わってほしくない、ということをお伝えする必要があります。

そこで、ポイント10の失敗のストーリーが必要となるのです。

また、「見込み客」が「今すぐ客」でない可能性もあります。その見極めが大切ですが、あなたがあなたのお客様を「今すぐ客」に育てることもコピーで可能になります。

それは、起業塾の中でお伝えしています。

私がゼロから起業して23年間やってこれたのは、何も特別な才能があったわけではありません。

集客＝**マーケティングの仕組み** と 販売＝**セールスの方法** を知っていたからです。

そして、正しい知識の習得とその使い方をサポートしてくれる先生がいたからです。

そして言えるのは、知識＝20% 経験＝80%で、どんどんお客様を見つけて実践していくことが自分を加速させる唯一の方法です。

わたしは、あなたのビジネスがより加速する事を応援しています。

