

セールスレターの書き方

1. セールスレターとは！？

ヘッドパーツ

キャッチコピー

サブキャッチコピー

ボディパーツ

欲求の明確化

メリットの提示

お客様の声

商品説明

証拠の提示

クロージング
パーツ

価格

特典

保証

限定

注文先

ステップメールの書き方

■ キャッチコピー

- 1、対象顧客を明確にする
- 2、対象顧客の欲求キーワードを拾い出す
- 3、売りワードを拾い出す
- 4、欲求ワードと売りワードを合わせる

■ サブキャッチコピー

- 1、欲求解消の3大ワード（短時間、簡単、確実）
- 2、特典ワード（限定、割引、無料、おまけ、増量）

■ 欲求明確化

読み手の欲求を言い当てる→そんな欲求を解決する（商品）があります！と提案する。

■ メリット

「簡単・短時間・確実」に得られることを、数字を使って説明すると効果的

■ お客様の声

- 1、手書きで書かれている
- 2、顔写真がある
- 3、名前が書かれている
- 4、年齢がかかっている
- 5、性別が書かれている
- 6、住所が書かれている
- 7、イラストか描かれている

■ 商品説明

商品説明は、メリットを伝えた後にするのが基本。

ステップメールの書き方

■ 証拠

“社会的信用がある第三者のお墨付き”です。

第三者機関の証明書、有名人の推薦、学者の推薦、専門家の推薦、マスコミでの掲載など。

■ 価格

価格で大切なのは、お得感。

■ 特典

特典は、「通常、これだけで〇〇円なのですが……今回、特別に〇〇円にします」と、定価を提示した後に伝えるのがミソです。

■ 保証

1つは、もし約束が守れなかったら代金はいただかない、という保証。

「約束は守れなかったので、代金をいただく資格はありません」という姿勢です。

もう1つは、成果が出るまで責任を持ってお付き合いします、という保証。

■ 限定

- 1、人数（先着〇名様限定）
- 2、数量（先着〇個限定）
- 3、時間（18時～20時限定）
- 4、日数（3日間限定）
- 5、曜日（水曜日限定）
- 6、客層（女性客限定）
- 7、条件（1500円以上ご購入の方限定）

■ 注文先

1つ目 注文方法と営業時間を明記する

2つ目 決済方法を複数用意する

3つ目 連絡先を大きく書く

4つ目 「今すぐ〇〇（連絡方法）してください」と書く