

# 本日の講座内容

- ・ SLの書き方



# Sales Letter とは？

- 1枚のウェブページから成る商品販売ページ
- コピーライティングを用いて書かれる
- 安定した成約率を出すのに優れている



# SLを書く前の準備

## ペルソナを設定する

- ・ 年齢
  - ・ 性別
  - ・ 世帯規模
  - ・ 所得
  - ・ 職業
  - ・ 学歴
  - ・ 住所
  - ・ 価値観（仕事、お金、家族、人間関係、健康の優先順位）
  - ・ ライフスタイル
  - ・ 1日のスケジュール
  - ・ 今最も欲し、最も恐れているものは何か
- 

# SLを書く前の準備

ペルソナに最も響くベネフィットを書き出す

1. 生き残り、人生を楽しみ、長生きしたい
2. 食べ物、飲み物を味わいたい
3. 恐怖、痛み、危険を免れたい
4. 性的に交わりたい
5. 快適に暮らしたい
6. 他人に勝り、世の中に後れを取りたくない
7. 愛する人を気遣い、守りたい
8. 社会的に認められたい



# SLの構成



- 「キャッチコピー」
- 「ボディコピー」
- 「クロージングコピー」
- 「追伸」

# キャッチコピー



- SLの一番上の文言
- 最も重要なパーツ
- ターゲティングを意識する
- ターゲットにとって最も魅力的な言葉を書く

# ボディコピー

## リード文

- ・ キャッチコピーとボディを繋ぐ
- ・ ボディを読ませるためのフックを作る
- ・ 興味性を意識する

## ボディ

- ・ 結果の提示：自分（もしくは顧客）はどのような結果を得られたのか？
- ・ 実証（論理立てて説明）：なぜそのような結果を得られたのか？
- ・ 信頼（権威性）：実績の証明・証拠、他の権威者からの推薦文など
- ・ 安心（顧客の声）：今までの顧客の推薦の声など

# クロージングコピー

## オファー/保証/Q&A

簡易性：いかにして簡単に使える商品なのか、簡単に結果が出るのか

希少性：どれくらいレアで希少な商品なのか、限定販売なのか、個数制限はあるのか

特典：商品についてくる特典の紹介、内容説明まで

保証：返金保証やアフターフォロー保証など

Q&A：補足説明

# 追伸

- 念押し
- まとめ
- 前を読ませる
- 追加特典
- 理念、熱意



# 補足

商品説明にはブレッドを使おう



画像

タイトル

概要・説明

- ・カリキュラムを伝える
- ・興味性を煽る
- ・重要部分を隠す