

消費税軽減税率対策・販売促進セミナー

税率アップにも負けない！買わせる文書で売上アップ

売れる文章 & キャッチコピーの作り方

「売れない」が「売れる」に変わる最強のライティング術を伝授

POP・チラシ・DM・HP・プレゼン資料・ネットショップ・メルマガなどで役に立つ！

このように方に
おすすめ

- 商品やサービスを売る文章の書き方がわからない…
- 一生懸命にセールス文章を書いたのに反応が薄い…
- 目を惹くチラシやDMのキャッチコピーを書きたい…
- Webサイトのお客様の購買意欲を高めたい…

キャッチコピーで惹きつけて消費行動を促そう！

売る文章を書くうえで、もっとも大切な考え方は「読み手視点」で書くことです。どれだけ読み手の立場で考えられるかによって、得られる結果（売り上げ）に差が生じます。

そこで、本セミナーでは、売る文章を書くために必要な「書く前の準備」から「商品の魅力の伝え方」「興味を引くキャッチコピー作成」など、セールス文章術の基本とコツを伝授します。

【講座内容】

- ◆「売れない文章」と「売れる文章」の違いとは？
- ◆売れる文章を書くために必要な2つの準備
- ◆読者に響くベネフィット・ライティング！
- ◆売れる文章テンプレートの活用法
- ◆読者の購買意欲を高める3つのテクニック
- ◆興味・関心を引くキャッチコピーの作り方

■山口拓朗の他のテーマ

「プロから学ぶ！ビジネス文書伝わる書き方」
「集客効果を高めるブログ記事の書き方」
「成約をもたらす営業メールの書き方」他

* 120～180分

* 交通費は埼玉県「東武東上線・ふじみ野駅」から

- ◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。
- ◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

講師

伝える力【話す・書く】研究所主宰
山口拓朗（やまぐちたくろう）

大学卒業後、6年間、出版社で雑誌記者を務めたのち、2002年にフリーライターとして独立。20年間で2500件以上の取材・執筆歴を誇る。執筆媒体は『日経おとなのOFF』『Asahi Weekly』『FLASH』『OZ magazine』など約50誌。現在、執筆活動に加え、講演や研修を通じてビジネス文章や販促文章、広告コピーやセールスライティング等の指導に活躍中。
【著書】『書かずに文章がうまくなるトレーニング』『伝わる文章が「速く」「思い通り」に書ける87の法則』など10冊以上。

★講師著書『買わせる文章が「誰でも」「思い通り」に書ける101の法則』は現在11刷のベストセラー！



研修・セミナー・実技指導 Adonis

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com