

インバウンド対策・販売促進セミナー 「売れない」が「売れる」に変わる最強のライティング術



売れる 文章&キャッチコピーの作り方

POP・チラシ

DM・HP

プレゼン資料

ネットショップ

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、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。

キャッチコピーで惹きつけて 消費行動を促そう!

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

【講座内容】

- ◆ 売れない文章と売れる文章の違いは？
- ◆ 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
- ◆ 読み手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

【講師】 ★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！

伝える力【話す・書く】研究所 所長

山口 拓朗

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。モットーは「伝わらない悲劇から抜けだそう！」。

【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。



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

- ◆ 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

※本企画の内容すべてにおいて、複製・転載・使用を禁止します。