

コピーライティングって**難しい**
そう思っていないませんか？

実はそれは間違いなのです！！

7つのポイントを抑えるだけで**簡単**
に**グン**と**文章が上手くなる**
方法をお伝えします。

こんにちは

西と申します。

コピーライティングと聞くと難しそう。。

そんなイメージは無いでしょうか？

でも、実はそこまで尻込みする必要は無いと私は思っています。

何故なら

最初から上手く文章を書ける人なんていないと思っているからです。
文章は書けば書くほど上達します。

ですので、今がどうであれ問題はありません。

そして、私は売る文章より伝える文章。
まずはこちらを意識することが重要だと思っています。

何故かという、伝える文章が書けないと売ることもできません。

ですので、今回は**伝える文章**。
ここに焦点を絞ったライティングのお話をしていきます。

文章を書くのが苦手だ・・・というあなたにはきっと役立つ内容です。

まず世間で言われている**コピーライティング**ってなんでしょう？

ネットビジネスで言われているコピーライティングとは、お客さんに商品を買ってもらう為の文章になります。

お客さんに商品を買ってもらおうと思うと、商品の魅力を伝えていかなければいけません。
それも、ネットはバーチャルな世界です。

リアルの世界ではありません。
ですので、対面でお話するという事は少ないのです。

つまり、**ネットで商品の魅力を紹介する方法は基本的には文章**になります。
例外はあって、音声や動画も最近では使うようにはなっています。

しかしながら、それは例外であって使う時というのは、ごく一部なのです。

ですので、ネットで商品を売っていきたい。

もっと言うとビジネスをしていききたいという場合は、このコピーライティングを使いこなさなければいけません。

これは、商品売る時以外にも使える技術です。

ですので、情報発信をしていこうと思うときにも応用できるのです。

インフォ系の情報発信では、自分の魅力を相手に伝えていくことが重要になります。

何故かという、自分自身が商品という部分があるからです。

アフィリエイトをするなら、もちろん教材を買ってもらわなければいけません。

しかし、ただ商品を買ってもらえればいわけではありません。

紹介する商品は1つかもしれませんが、その商品を紹介しているライバルは沢山いるのです。

ですので、**お客さんは誰から買おうか？**と選んでいるのです。

つまり、**私たちはお客さんに選ばれなくてははいけません。**

そして、選ばれるにはお客さんに自分自身に価値がある。魅力がある。ということを知ってもらう必要があるというわけです。

そう考えると、自分って商品だなあとはいません。

そうなんですよ。

自分の魅力を伝えないと情報発信で稼ぐのは難しいということです。

その為に、日々発行するメルマガや、日々更新するブログ、SNS で自分の魅力を文章で表現していかなければいけません。

それをできるのが**コピーライティング**ということです。

とわいえ、お客さんに商品売る文章を書くのって難しじゃ？なんて思いますよね。

色んな技術を使って書くのは確かに難しいです。

しかし文章を書く上で、ごく単純なことを意識するだけで見栄えのいい文章をかけるのです。

私のいう見栄えのいい文章というのは相手に伝わりやすい文章です。

心理誘導などを考えなくても、相手に文章で伝えたい事を伝えることができれば心を動かすことは可能です。

ですので、まずは相手に伝えたい事を文章で伝える。

ここを意識していくという感じです。

それが、第一歩だと思っています。

意識していただきたいことは7点あります。

- ①”私は””あなたは”を使う
- ②具体的にターゲットを絞る
- ③文節を短く切る
- ④言い切る、言い切らないの区別をする
- ⑤5W1Hを意識する
- ⑥数字を使う時はなるべく細かく具体的に
- ⑦多くの人が理解できる例え話をする。

厳密に言うとポイントはもっとあるのですが、とりあえずこの7点を抑えておけば伝わる文章が出来上がります。

それでは、もうちょっと詳しく説明していきます。

ポイント①”私は””あなたは”を使う

文章を書いていく上で、特定の誰かを指定した方が強い文章になります。

つまり、感情が動きやすくなるのです。

1.お金を稼ぐのは簡単だと思いますか？

2.皆さんは、お金を稼ぐのが簡単だと思いますか？

3.あなたはお金を稼ぐのが簡単だと思いますか？

さて、この3つ文章だったら、どれが強いと感じますか？

感覚で見えてみて下さい。

多くの方が3.と感じるはずですよ。

それは何故かと言うと、

あなた！と言われれば私！と無意識に反応してしまうからです。

しかし、皆さんと言われれば

私？も入ってるの？という感じに？が入ってしまうのです。

次に

1.お金を稼ぐ事は実はそんなに難しいことはありません。

お金を稼ぐのなんて簡単だと思っています。

2.お金を稼ぐ事は実はそんなに難しいことはありません。

私はお金を稼ぐのなんて簡単だと思っています。

どうでしょうか？

「私は」を入れるだけで、ぜんぜん違う印象になりませんか？

というか、①とか違和感を感じますよね。

意外と、この「私は」が抜けている場合があるのです。

そのせいで、文章がフワツとなってしまいます。

結果、自分の想いが伝わらない。

そんなケースは少なくありません。

ポイント②具体的にターゲットを絞る

これはポイント①の発展といった感じです。

ポイント①では”あなた”を使って特定の誰かを指定しました。
しかし、まだまだ曖昧です。

私だ！！と
ピンとは来ないのです。
そこで具体的にターゲットを絞っていくのです。

ここでは
⑥数字を使う時はなるべく細かく具体的に

も同時に含めて説明してきます。

例)

1. ネットビジネスで稼げていないあなたへプレゼントです。
2. 3ヶ月間、毎日ブログを更新しても情報発信で一向に稼げないあなた。

私が情報発信を始めて3ヶ月後2, 8800円の報酬を発生させた方法をまとめたPDF221ページをプレゼントします。

メルマガ読者32人を集めて1, 4800円の教材を3件成約させた秘訣のすべてを知ることができます！

さて、1.と2.では情報発信で稼げていない人は、どちらに反応するでしょうか？

確実に2.になります。

ネットビジネスの中でも情報発信にターゲットを絞っています。
具体的な数字を使うことでイメージしやすくなり信憑性も出てますよね？

仮に同じ内容のレポートでも、2.を選ぶ人は多くなります。

今回は、何かを紹介する場合として使っています。
しかし、普通の文章でもイメージさせるという意味でも使えますよ。

例えば、

昨日、私は牡蠣を食べました。

これでは、どれくらい食べたのか？
など、全然わかりませんよね。

それよりかは
昨日、私は10個牡蠣を食べました。

の方がイメージできますよね。
いっぱい食ったんだなあって。

ここに5W1Hが入ると、もっとイメージしやすくなります。
後ほど、同じ例でお伝えします。

③文節を短く切る

文節というのは、長ければ長い程伝わりにくい文章になってしまいます。

何故かという、考えながら文章を読む必要があるからです。

言ってしまうと
読めば理解できる文章と
理解しながら読む文章。

この違いになります。

別の言い方だと、
集中しないで読んでも理解できる文章と
集中して読まなければいけない文章。

この違いでもあります。

例)

さっきの誘導文です。

3ヶ月間、毎日ブログを更新しても情報発信で一向に稼げないあなた。

私が情報発信を始めて3ヶ月後2, 8800円の報酬を発生させた方法をまとめたPDF221ページをプレゼントします。

メルマガ読者32人を集めて1, 4800円の教材を3件成約させた秘訣のすべてを知ることができます！

こちらを長い文章にすると・・・

3ヶ月間、毎日ブログを更新しても情報発信で一向に稼げないあなたへ、私が情報発信を始めて3ヶ月後メルマガ読者32人を集めて1, 4800円の教材を3件成約させ、2, 8800円の報酬を発生させた秘訣のすべてをまとめたPDF221ページをプレゼントします。

どうでしょうか？

なんの問題集なんだ？と思いませんか？

人は考えたくない生き物です。

ですので、なるべく考えるというストレスを減らさないと、読んでくれません。

そして、あなたの伝えたいことを正確に伝えないとファンにはなってくれません。

逆によーく目を凝らして読んで見て欲しい時には難しい文章は有効です。

考えてみて欲しい時にはゆっくり読んで欲しいでしょ？

そういう使い方もありということです。

ただ、使い方はピンポイントの戦略として意識して使うことが前提です。

④言い切る、言い切らないの区別をする

信憑性を高めたい場合は言い切ることが、すごく重要になります。

特に、商品の効果の説明では凄く重要です。

1.この教材を実践すればお金を稼げます。

と

2. この教材を実践すればお金を稼げると思います！

とでは、全然信頼度違うでしょ？

2.とか買う側からしたら「おいおい。大丈夫かよ」「自信なさげだな。」

なんて印象を与えてしまいます。

これでは、お客さんに価値を感じて貰うのは難しいです。

とはいえ、何でもかんでも言い切ればいいということではありません。

自分の意見はこうだ！これは絶対なんだ！

という場合は言い切るといいです。

しかし、

自分の意見はこうだけど、あなたの意見も尊重します。

こういう場合は、言い切らない方がいいです。

このバランスを間違えれば、ジャイアンみたいになりますよ。

我が強くて俺様的な感じですよ。

セールスの時はいいですが、普段の情報発信ではこのバランスが重要です。

あなたの印象が決まる要素でもあります。

どう思われたいか？を意識して使っていくと効果的です。

⑤5W1Hを意識する

これは

- ・Who(誰が)
- ・When(いつ)
- ・Where(どこで)
- ・What(何を)
- ・Why(どうして)
- ・How(どのように)

小学校だか、中学校だかで勉強したのかな？
その時代に勉強していなかったので分かりません。

ただ、西の文章はこの組立ができていて分かりやすいと言われました。
そこで、この5W1Hを始めて知ったという・・・

さっきの牡蠣で例を出してみます。

昨日、私は牡蠣を食べました。

これだと、イメージ出来ないと先ほど言いました。
というか、何も感じません。

だから？ってなりますよね。

こんな感じて淡々と事実だけを書いたメルマガなんてつまらないと思いませんか？
これを

私は昨日、青い晴れた空を見ていたら急に海に行きたくなりました。
いてもたってもいらなくなり車で30分掛けて湘南のビーチへ行きました。

ビーチを歩いていると屋台ですごくおいしそうな焼き牡蠣を見つけたのです。

その匂いと雰囲気にも飲まれて、
「沢山買ってしまえ！」と
ついつい10個ほど焼き牡蠣を買ってしまいました。

もちろん、10個全部平らげましたよ・・・うまかったです。

どうでしょう？

- ・Who(誰が)
- ・When(いつ)
- ・Where(どこで)
- ・What(何を)
- ・Why(どうして)
- ・How(どのように)

この6つの要素が入っていますよね。

この6つを意識するだけで、その場面がイメージできます。

イメージできることにより、つまらない文章が魅力的になるんです。
オモシロイかは個人差がありますけどね。

昨日、私は牡蠣を食べました。
おいしかったです。

これで終わらせるよりマシだと思いませんか？
これは何を伝えたかったんだ？この文章欲しかった？ってなりますよね。。

それよりかは、一つの出来事で自分はこんな人間です。
というのを伝えられた方が得でしょ？

情報発信は、自分の事を知ってもらうことは非常に重要です。
細かいことですが、こういうことを意識していだけで印象は変わるので意識していきましょ
う！！

⑦多くの人が理解できる例え話をする。

難しい話をしたり、専門的な話をする場合にこの方法が使えます。

サーバーとドメイン。

これらって、ネットに深く携わっていないとチンプンカンプンだと思います。

実際に私自身、サーバーって何なのか分かりませんでしたしね。

サーバーを簡単な言葉で例えるなら、

ネット上で借りれる土地であり倉庫と例えられますよね。

その土地にブログという家を立てたり

倉庫に音声というコンテンツを収納しておいたり

とそういう表現をすれば、一般の人でも想像しやすいかと思います。

そして、ドメイン。

ドメインは、サーバーを配置するネット上の住所といったものと例えられます。

つまり、ドメインという住所を持つことは、自分がネット上で自由に使える場所を確保できたということになります。

そのドメインという住所にサーバーを配置してファイルをしまう。

そうすることで、ファイル名+ドメイン名で自分の住所の倉庫からスムーズにファイルを探せるようになる。

そして、いつでもネット上から取り出せるようになるのです。

そういった説明をすることで、ネットに疎い方でもなんとなく理解できるようになるかと思います。

難しいことは簡単な身近な例えで例えてあげましょう。

そうすることで、相手の理解度は深まります。

理解度が深まれば、あなたの言葉は読者さんに伝わるようになるのです。

情報発信では、自分は頭がいいんだぜ！
賢いんだぜ！

という印象を与えるのが目的ではありません。

それを目的にするなら、難しい言葉や専門用語を使いまくればいいです。
そうすれば、なんかこの人レベル高そう・・・そう思われるでしょう。

しかし、読者さんは出来る限り頭は使いたくないのです。
頭を使わせる文章になると、

「めんどくさ。」

と思われてしまうのです。

最初は読まれるかもしれませんが、徐々に反応は薄くなるでしょう。
だって、小難しい文章ってつまらないでしょ？

もちろん、専門用語や難しい言葉を使っても魅力的なメルマガは存在します。
しかし、そこを目指すのは非常にリスクです。
1歩間違えば、前述したとおりつまらないメルマガになりかねないのです。

情報発信ではあなたが発する情報が読まれないことには意味がありません。

ですので、読んでいてストレスが無い文章。
読みやすく理解しやすい文章。

ここを意識することが重要です。

以上のことを意識するだけで、想いが伝わる文章になります。
意識をしていけば、簡単に使いこなせるようになります。

ですので、是非意識して使ってみてください！

追伸 1.

こちらは私のメルマガです。

登録して頂けましたら

情報発信で稼いでいく上で有益な音声

60本を惜しみなくプレゼントしています。

<http://fitmails.info/su/o60>

追伸 2.

他にも無料レポートを沢山作成しています。

●メルマガアフィリエイトで

1ヶ月半後には報酬を発生させるノウハウ

誰でもできます。

<http://business.nishiyan.info/blog/01s>

●意識するだけで読み手が内容を

理解しやすくなるテクニックです。

<http://business.nishiyan.info/blog/kps>

●ブログでファン化してメルマガ読者を獲得する方法

<http://business.nishiyan.info/blog/bl1s>

●あなたのブログの底力をUPさせるノウハウ

<http://business.nishiyan.info/blog/bl2s>

●メルマガアフィリエイトで忘れがちな重要ポイント(音声)

<http://business.nishiyan.info/blog/sanr>

●気になるメルマガを作るポイント(音声)

※始めて音声を撮ったモノです。

これから音声コンテンツを作る方へ勇気を与える

そんなクオリティです！

<http://business.nishiyan.info/blog/ps8e>

●SNS、ブログ、無料レポートの
集客方法の基本を抑える（動画）

<http://business.nishiyan.info/blog/l497>

●メルマガ読者さんと関係を構築するための
秘訣を語っています（音声）

<http://business.nishiyan.info/blog/ma3s>