

情報発信ビジネス講座 補講

読者さんからの質問:セールスの話

Q:セールスの文章が書けません

読者さんの質問で「売れる文章が書けません」という質問

■ **そもそも売れる文章とは何か？**

⇒ **商品を買う価値を見いだせる説明文**

⇒ **読むことで商品が欲しくなる**

⇒ **価格相応、価格以上の結果を期待できる**

■ **先に結論**

⇒ **構造を理解していれば誰でも書ける**

Q:セールスの文章が書けません

商品購入に至る前での心理誘導

- ① 悩みを自覚
- ② 理想の未来を自覚
- ③ 問題を自覚
- ④ 解決方法を把握

Q:セールスの文章が書けません

文章の構造

■起承転結を忘れてませんか？

⇒ どんな物事、文章にも始まりと終わりがある

1 結論:「〇〇です」

2 理由:「なぜならば」

3 結論に帰る:「よって、〇〇です」

Q:セールスの文章が書けません

4つの心理誘導に「**1** **2** **3**」を組み込む

悩みの自覚

理想未来の自覚

問題点の自覚

解決策の把握

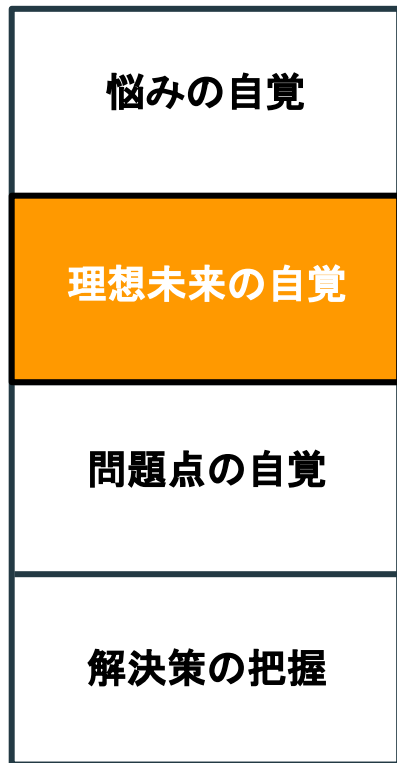
- ・あなたは今、〇〇で悩んでませんか？
- ・夏が近づくと自分の体重に悩む人が増えます

- ・なぜなら、〇〇だからです。
- ・なぜなら、夏はプールや海で肌の露出が増えるので必然的にボディラインを他人に見せる機会が増えるからです

- ・なので、毎年夏になると「去年より体重増えた」と悩む人が続出します

Q:セールスの文章が書けません

4つの心理誘導に「**1**」「**2**」「**3**」を組み込む



- ・〇〇で悩まなくなればこんな風になれます。
- ・体重の悩みが無くなれば思う存分海で遊べるようになりますね。
- ・さらに、秋・冬になってからも美味しいものを体重を気にせず食べられるようになりますよ。

理想の未来は基本的に結果だけで OK

Q:セールスの文章が書けません

4つの心理誘導に「**1**」「**2**」「**3**」を組み込む

悩みの自覚

理想未来の自覚

問題点の自覚

解決策の把握

・ですが多くの人が「理想的未来」に行けていません。
・しかし、ダイエットしても目標体重に辿り着かなかつたり、目標期限までに痩せられずに夏に絶望する人がほとんどです。

なぜならば、多くの人には「夏こそ汗をかいて痩せよう」と考えてランニングをするからです。
ですが、実際はランニングをすると平常時の体温下がり、基礎代謝が落ちます。

なので、ランニングをすると逆に痩せにくい身体になってしまうのです。

Q:セールスの文章が書けません

4つの心理誘導に「**1**」「**2**」「**3**」を組み込む

悩みの自覚

理想未来の自覚

問題点の自覚

解決策の把握

夏場に限らず痩せるために本当に大事なことは、「消費カロリーと摂取カロリーをきちんと管理するという考え方を持つこと」です。

身体に脂肪がついて体重が増えてしまうのは、単純に摂取カロリーが消費カロリーを上回っているからです。

なので「 $\text{摂取カロリー} < \text{消費カロリー}$ 」を意識すれば、春夏秋冬の季節に関係なく誰でも確実に痩せることができます。

テンプレート便利