

一言で読者をとらえて離さない！

キャッチコピー力

～10のテクニック～

「刺さる、つかむ、心に残る」フレーズで

「ツイッターやブログが読まれない」

を卒業しよう！！



あや

ランキングを利用する

情報が多すぎる中でも、『1位』と聞くと、心理的に気になるもの。
範囲を絞ったりすれば1位というワードが使えたりします。

- 例)
- ・ 東大・京大で一番読まれた本
 - ・ 子育てママに人気ナンバー1！！
 - ・ 店長オススメナンバー1！！
 - ・ この一週間で一番反応がとれたツイートです



強い言葉を使う

強い言葉を一言でいうと、「印象に残る」「行動したくなる」「心に刺さる」言葉です。読み手の心をキャッチするには、強い言葉を使うと効果的です。

- 例)
- ・ 迅速な対応→当日中に必ずお返事
 - ・ 豊富な→3 2種類ものバリエーション
 - ・ 納得の→一度使った人が必ずリピートする
 - ・ おいしい→最後の一滴まで飲み干してしまうくらいの



相手の心に「何で？」を作り出す

人は、自分が常識だと思っていることと反対のことを言われると、頭の中に「何で？」という疑問が芽生えます。そして、その疑問を解決する答えを知りたいがために、続きや中身を読みたくなるんです。

- 例)
- ・ 傷は絶対消毒するな
 - ・ 一万円札は拾うな
 - ・ 営業マンは断ることを覚えなさい



自分に関係があると思ってもらおう

「自分に関係がある」と思わなければ人の心は動きません！

膨大な情報量があるネット社会では、自分には関係ないと思った情報は簡単にスルーされます！そのためには、特定の個人に向けて語りかけよう！

- 例)
- ・ 『仕事の整理術』 → 『気が付くと机がぐちゃぐちゃになってるあなたへ』
 - ・ 『子供を産まない女性が増えている』 → 『産まないかもしれない私』



具体的な数字を入れる

何かを伝えようとするとき、具体的な数字を入れると説得力が増します。「数字が物語る」なんて言葉もあり、数字があることでその文字から背景も伝えることができます。

- 例)
- ・ 栄養豊富なお菓子です→一粒300メートル
 - ・ 安くて手軽なドリップコーヒー→コーヒー1杯19円
 - ・ ご夫婦で見てください→妻の共感度98%、夫の反対度95%
 - ・ 今までに300人以上の方にご利用頂いた→今までに327人にご利用頂いた



好奇心をくすぐる

人は生まれもって好奇心が備わってる動物です。好奇心を刺激されると「答えを知りたい」「試してみたい」と思ってしまいます。

- 例)
- ・主婦のみなさん、私は週3時間、自宅で仕事をするだけであなたの旦那さん以上の収入を得ています。
その秘密を知りたい方は以下をクリック
 - ・コピーライティングで100倍儲かる秘訣は単純。
〇〇〇〇を××××するだけなのです。



ターゲットを絞る

受け手の心に刺さる言葉を発信するためには、ターゲットを絞るのも有効な方法の一つです。

- 例)
- ・ 28歳からのリアル
 - ・ 30歳からもう一度モテる！大人の恋愛成功法則
 - ・ 35歳までに必ず身につけるべき10の習慣
 - ・ 40歳から伸びる人、40歳で止まる人



親身に語りかける

受け手にとって思わず「ハイ」と答えてしまうような語りかけにすると、これは「自分に向けて話しかけられているんだな」と感じます。

- 例)
- ・ 最近、お腹周りの脂肪、気になっていませんか？
 - ・ その痛み、諦めていませんか？
 - ・ お母さん、毎日のお弁当のおかず、大変じゃないですか？
 - ・ 今月の売り上げを50%あげたくありませんか？



マジックワードを使う

ある特定の言葉を使うと、「多くの人の興味を引く」「売れやすくなる」というマジックワードがあります！ビジネス書などによく使われていますね。

- 例)
- ・ 『人生を変える朝活』 → 人生を変えるというマジックワード
 - ・ 『運命を変える50の小さな習慣』 → 運命を変える //
 - ・ 『巻くだけダイエット』 → ○○だけ //
 - ・ 『子供が育つ魔法の言葉』 → 魔法 //



命令して言い切る

人は命令されると反発を覚えますが、それはもう既に心が動かされてるということ。それに、反発する人がいる一方で命令系に弱い人もいます。

- 例)
- ・ お金は銀行に預けるな
 - ・ テレビは見てはいけない
 - ・ 本気で痩せる気がない方は、申し込まないでください

