

「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

消費税率アップにも負けない！！

買わせるキャッチコピーで売り上げアップ

売る文章やキャッチコピーを書くうえで、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、消費税増税による売上減少対策に、お客様の消費行動を起こさせる「商品の魅力の伝え方」「興味を引くキャッチコピーの作り方」など、セールス文章術の基本とコツを伝授します。

日時 令和元年 9月26日(木)

13:30~15:30

会場 大曲商工会議所 会議室

申込 9月20日(金)迄にお申し込みください。

TEL▶0187-62-1262

FAX▶0187-62-1265

主催 大曲商工会議所
中小企業相談所 経営支援班

受講無料

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 氏

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。執筆媒体は約50誌。現在、執筆活動に加え、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』など10冊以上。



【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
- ◆ 消費税率アップ・軽減税率制度に対応した
伝わる文章・キャッチコピーを書いてみよう！

*FAX は切らずに送信してください。

申込日: 月 日

(9/26)「売れる文章&キャッチコピーの作り方」受講申込書

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名	
所在地	〒		

ご記入いただきました個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。 3名からのお申し込みは本紙をコピーしてお使いください。