

売り上げがアップする文章の 書き方・使い方



文章作成講座 ~ 「ことのは塾」

第1版

第1章

何を書こうか迷ったら・・・



『 ×表』 ~ 「効くセールスポイント」をちゃんと知ろう！ --- P.12

なぜか気になるキーワード ~ 「こんな人が買っています」 --- P.17

Back to Basic！ ~ 『仕入れた理由』を思い出そう！ --- P.21

"時の話題"を味方にしよう！ ~ 『ワンクッション』が大切です！ --- P.23

クチコミリーダーは悩みを共有する！ ~ 『わかるわぁ。 なのよねえ』 --- P.26

How to select ~ お客様が知りたかったのは『選び方』 --- P.30

『 正しい選び方をご存知ですか？ 』を書こう！ --- P.33

情報洪水の現代だから・・・ お客様は"結論"を欲しがっています！ --- P.36

お客様は迷ってます！ ~ 大切なのは「一押し商品」。 --- P.40

「まず何を書いたらいいんでしょうか？」 ~ 迷ったら"人"を書こう！ --- P.44

「このネタは面白いのかな？」 ~ 文章のテーマを選ぶ"基準" --- P.48

「それを買うのにはワケがある」 ~ 『購入理由』を推理するクセをつける！ --- P.52

とりあえず!! 劇的でなくてもビフォーアフター --- P.55

「商品のアピール方法」を増やすために ~ 「マリアージュ商品」を探せっ！！ --- P.58

『大義名分』～ "誰かのため"なら買いやすい --- P.61

「オススメは？」と聞かれたら・・・"オススメする理由"を答えよう！ --- P.64

『色刺激』～ "想像"は"共感"のはじまり --- P.68

「Aですか？ それともBですか？」～ 『二者択一』で"興味密度"を高めよう！ --- P.70

同業他社からお知恵を拝借！ --- 書き出しを拝借！ --- P.74

あなたの「想い」を伝えて、ファンを増やそう！ --- P.77

商品の魅力、再発見！ ～ "未来予想図"を描いてみる --- P.80

『 欠乏症』?! ～ お客様に足りないものを探せっ！！ --- P.83

効果的なアピールポイントを見つけるための『たった一つの質問』とは？ --- P.86

みんなのチカラを結集！～『複数人レビュー』 --- P.90

『 これは誰が買うんやろなぁ？ 』 --- 文章上手は"想像"してます。 --- P.93

店員さん・社員さんの"現場力"を活用しよう！ ～ 考える現場をつくるために --- P.97

もっと知ろう！ ～ 「FAQ」の持つチカラ！ --- P.100

書き出しをラクに書くために ～ 『雑誌の目次』が参考書！ --- P.103

みんなに宛てたラブレター?! ～ それでは好きになれません！ --- P.106

内部情報をリークする?! ～ 「他では聞けない話」をしよう！ --- P.109

店頭では当たり前?! ～ 『 ニーズ別 特集ページ 』 --- P.112

私はこうしてネタをもらっています ～ "体験"に勝るものなし！ --- P.116

商品の魅力をわかりやすく伝えたいなら… ~ 「対決！」を書こう！ --- P.123

想像力を鍛えるトレーニング！ ~ お客様の『リアクション』を描こう！ --- P.127

チラシやDM、ホームページ…”試す”ことで「ホントのニーズ」が見えてくる！ --- P.131

あえて認めてしまうことで注目してもらおう ~ 「昔はダメでした」を書こう！ --- P.135

こんなお客様アンケートは使える！ ~ 「始めたキッカケ」を聞こう！ --- P.138

商品紹介文を書くのなら… ~ 『書けない』と『知らない』は大きな違い！ --- P.141

「あなたの言葉」にするために ~ 『経験トーク』を書いていこう！ --- P.144

マジメな人ほど売れない?! ~ ちゃんとマネしよう！ --- P.147

あなたの商品の良いところを30個、挙げてみましょう！ --- P.150

お客様からいただいた『個人情報』は、「特別扱いするためのツール」として活用！ --- P.153

『再現VTRはつい見ちゃう?』 --- 興味をひくなら"場面"を書こう！ --- P.158



第2章

どう書こうか迷ったら・・・

「その文章はうまく書けている？」ポイントその1 ~ 『目線の着地点』 --- P.164

「その文章はうまく書けている？」ポイントその2 ~ 『他との違い』! --- P.167

「その文章はうまく書けている？」ポイントその3 ~ 『事例』は載っている? --- P.170

見出しやタイトルに必要なもの・・・それは「?」。 --- P.174

つづきが読みたくなる「サマリー」 ~ 興味を持たせる『?』の使い方とは? --- P.177

興味をひくタイトルにするなら・・・ ~ 『セリフ・タイトル』 --- P.181

誰にピッタリ? ~ 「数字」で表せば、説得力3倍アップ!! --- P.184

「ホント?!」と気になるキーワード ~ 『 お客様が増えています 』 --- P.187

読む・読まれないは「文頭」で決まる?! --- P.189

接客から生まれた文章作法! ~ 『質問スタート』という文章作法 --- P.192

お客様は"実現"したい! ~ 『 できた! 』を書こう! --- P.196

「購入理由 キャッチコピー」 ~ お客様の立場で書いてみよう! --- P.198

『書き出しランキング』 ~ 読んでもらえないことには始まらない! --- P.202

「売れない文章」が必ずやっている"間違い"とは? ~ 主役不在の広告 --- P.206

「大事なのは ですね?」 ~ 『誘導質問』で特長をピンポイントアピール! --- P.208

お客様は何を求めている? ~ 「ニーズレベル」という考え方 --- P.211

キャッチコピーにいかが？ ~ 『 番目の" "です。』 --- P.217

『呼びかけキャッチコピー』 ~ “基本”に戻ればラクラク作れる！ --- P.220

話に一貫性を持たせるために… ~ "ハッピーエンド"から書き始めよう！ --- P.223

『絞り込み！』 ~ あのローソンだって、やってます！ --- P.227

「こっちの方が だから」 ~ "対戦"させるとよく見える！ --- P.230

「一見の価値アリ！」 ~ 隠すべきは『見どころ』 --- P.234

"記憶の分岐点" ~ 覚えやすい記憶って…？ --- P.238

「一緒にうれしい！」 ~ 読者とあなたが"同じところ"はどこですか？ --- P.242

『パーソナル・キーワード』 ~ 「私も使っています」の信頼性をアップする！ --- P.245

こういうモノです。 だからこの人が喜びます！ --- P.248

お客様の信用を得るための書き方 ~ 『4勝1敗 』 --- P.252

「書きたいことが多すぎる！」 ~ 『割り算要素』という考え方 --- P.255

『あなたが になる商品です』 ~ 「お客様重視のキャッチコピー」という考え方 --- P.259

シンプルだからこそ伝わります！ ~ 『 、あります。』 --- P.262

"私"を活用してますか？ ~ 売り込みじゃなく、意見を聞きたい！ --- P.265

興味を惹くために…『失敗』を描こう！ --- P.268

何を書いていいのか想像もつかない時は… ~ 考えてみよう！ 『 My ほにゃらら』 --- P.272

ワタシの文章…どうもカタイんです… ~ 『自分の言葉』で表現するってムズかしい？ --- P.274

話し言葉で書きたい！！ ~ だったら『くちモゴ』！ --- P.279

「ちょっと気になっている」くらいの人にも買ってほしい！ ~ 『質問広告』 --- P.283

おすすめ上手は「生活」が見えている ~ 気持ちのいい『ついで買い』をしてもらうために --- P.287

「商品説明」 ~ 実は、長くて構わない！ --- P.291

『気づき買い』 ~ スーパーの手法をパクっちゃえ！ --- P.296

注目キーワード！ ~ 「できません」は、注目を集めませんか？ --- P.299

「理由×3」 & 「感想」で説得力アップ！ --- P.302

『継続的コミュニケーション』を取りたいなら、「他人の買い物」を書こう！ --- P.306

『選択フェイズ』 ~ 買う気のある人に行動を起こさせるために --- P.310

売っている人が『使い比べ』てみると、わかりやすい！ --- P.313

「マツワル オハナシ」 ~ “エピソード”を考えて文章力をアップしよう！ --- P.316

取り扱い商品数が増えたら… ~ 『List 3』という上手な見せ方 --- P.319

「あー、そういうワケね」 ~ 『高価な理由』で“納得”を誘う --- P.322

買い替えを促す一言…「コレができません」 --- P.325

「販売員」から「コンシェルジュ」へ！ ~ “体験”を語れる人になろう！ --- P.328

『イメージワード』には、その“理由”を！ --- P.332

「はありません」 「じゃあ、買います」 ~ Less アピールという手法 --- P.336

写真依存症にならないための「フォーカス」！ --- P.339

「数字」をヒントにした文章アイデア ~ 「たった〇時間で！」 --- P.343

なぜ、言いたいことが伝わらない？ ~ 『なぜならチェーン』という文章作法 --- P.345

アクセス数がグッと増えた一言 ~ 「TOPページからは入れません」 --- P.348

難問解決！「マスコットキャラ」に語らせよう！ --- P.352

『リストアップ』は「陳列」です。 --- P.357

小さい会社は"逆接"禁止！ ~ 「だからこそ」のアピールを！！ --- P.362

『ひとこと表現』の落とし穴・・・文章量 = 説得力！良いモノはじっくりと・・・ --- P.366

文字の大きさ 大・中・小で、目をひく、気をひく、興味ひく --- P.370

僕たちに必要なのは、『改行』だった！ --- P.374

いけないクセだよ『語尾リフレイン』 --- P.377

わかりやすい文章は、"単短"と書かれています --- P.381

一文字の魅力！ ~ あなたの商品を漢字一文字で表すとしたら？ --- P.385

"買わない言い訳"大歓迎！！ ~ 『だからこそ！』 --- P.387

『3つの"リズム"』を使って、テンポ良く！ --- P.389

『NEXT Action』をキッチリ書こう！ ~ 「買えるのに買わない人」を減らす術 --- P.391

「書くのに時間がかかってしまう・・・」 ~ "勝ちパターン"を見つけよう！ --- P.395

あなたの手紙が読まれる時 ~ 文章の"匂"を知ろう！ --- P.399

タテ置き？ヨコ置き？ ~ "紙の方向"は「どう読んで欲しいか」で決める --- P.402

「一枚のチラシに多くの商品を載せると来客数が増える」 --- ホントかウソか？ --- P.405

"あなたらしさ"をプロデュース！ ~ 『過去があるから、現在(いま)がある』 --- P.408

第3章

〇〇の効果的な書き方を知りたい!



DM に貼る『見出しラベル』というキッカケ --- P.413

DM を『 なアナタ』に送ります。 --- P.417

キーワードは「見た目の差」! --- P.421

効果的な DM を作る、たった一つのポイント ~ 『買ったもの』 --- P.425

『カタログ』の送り方 ~ 一つ工夫をするだけで… --- P.429

今だからこそ! 『お礼状』を書いてみよう! --- P.433

『チェイス』、かけてますか? ~ "脈"があるなら押してみる! --- P.438

逆にお客様から感謝されるお礼状? ~ 「相談&回答」が喜ばれます! --- P.442

「いつものチラシ」をもっと活用! ~ 「分業チラシ」で大成功! --- P.447

噂の真相 ~ 「手書きのチラシ」はホントに売れる? --- P.450

『名刺・再開券』 ~ 「空き地」を利用して、営業成績アップ! --- P.454

「あなたの会社は何する所?」…会社案内には『事例』を載せよう! --- P.459

効果的な自己紹介 ~ 『 が得意です! 』 --- P.464

メルマガは『商品リスト』にしないこと! --- P.467

注目度 高っ！ ~ 『ご要望POP』で注目を集めよう！ --- P.471

お客様の"気持ち"を文章に活かす！ ~ 『したい！型POP』 --- P.474

『読まれるPOPを書くのはカンタン?!』 --- "3"の数字を使いましょう！ --- P.477

パンフレットやリーフレット ~ 「レットツール」、使っていますか？ --- P.481

絆を深めるために・・・「意外とね、"仕事"のハナシがウケるのですよ」 --- P.485

『定期発行』続ける秘訣！ ~ 「ずっと同じ視点」も使えます！ --- P.489

「宣伝ばっかじゃつままない！」 ~ コラムを書く時の"3つのポイント" --- P.493

上得意客をえこひいき？ ~ 「With カード」で来客数アップ！ --- P.497

『クーポン券』 ~ 他のお店・会社はどう使ってる？ --- P.500

クーポンマガジンで目立つには？ ……（答え）"短く、短く" --- P.503

その『プレゼント企画』……売り上げアップにつながりますか？！ --- P.506

『小冊子のススメ！』 ~ "知ってもらふこと"が売り上げアップに直結します！ --- P.511

伝わる自己紹介！ ~ 当店は『 』でお困りの方のお店』です。 --- P.515

ホームページのアドレスは「検索ワード」で伝えよう！ --- P.518

信用力アップのために…『クチコミサイト』を利用しよう！ --- P.523

「アンケート」は、"文章"に活用できるんです。例えば、こんな風に --- P.526

『お客様の声』には、「選択理由」を書くべし！ --- P.530