



# 第18回授業：補助教材 コピーの作り方

合同会社YuMK

消費者が知りたいことを伝えてあげる

- ～する方法
- ～の秘密
- ～の秘訣
- ～の法則
- ～とは？
- ～の真実
- ～の理由

2つの表現を使い分ける

## ベネフィット

まっすぐ飛ぶ  
スコアアップ  
打ちっぱなしで注目の的  
周りが驚く

読み手が求めるうれしい未来

## 特徴やメリット

有名プロも使用！  
最先端技術  
軽くて握りやすい  
新素材/新設計

ベネフィットが実現する理由

コピー表現の考察：特徴やメリットのみバージョン

反発係数0.87!  
「超高反発の最新ドライバー」

ベネフィットを追加した例

**打った瞬間、周りが驚く**

反発係数0.87!  
「超高反発の最新ドライバー」

ベネフィットを追加した例

**打った瞬間、周りが驚く**

反発係数0.87!

「超高反発の最新ドライバー」

**理由**

これにメリットをさらに追加

有名プロも使用

**打った瞬間、周りが驚く**

反発係数0.87!

「超高反発の最新ドライバー」

- 13個の作り方テクニック



①ベネフィットを語る

- ベネフィットが無いものは読む価値無し



キャッチコピーを習得



売れるキャッチコピーを習得

## ②ベネフィットは具体的に



売れるキャッチコピーを習得



たった3行で、売上2倍の  
キャッチコピーを習得

③ベネフィットは現実的で手に入りやすい未来に



たった1行で、売上100倍の  
キャッチコピーを習得

胡散臭すぎる！



たった3行で、売上2倍の  
キャッチコピーを習得

さっきの良かった例

#### ④読み手を絞り込む

- 読み手を具体的に絞り込むと自分事化しやすい



『わが子の成績に悩むお母さま』

次回の定期テストで  
100点アップをお約束  
〇〇学習塾



『麹町第三中学校のお母さま』

次回の定期テストで  
100点アップをお約束  
〇〇学習塾

⑤心の声に置き換える

- こうなりたい！ という心の声を形にしてあげる



アンチエイジングに  
興味があるあなたへ



若かったころの肌に  
戻りたいあなたへ

## ⑥数字を使う

- あいまいさを省いて、誰が見ても規模や量がわかるように（数字を使う）



予約が取れない

リピーター続出

参加者の大半が満足

翌日にお届け



3ヶ月予約待ち

10人中9人がリピート

参加者の95%が満足

24時間以内にお届け

⑦結果や実績を見せる

- 実績は何よりも強い数字表現



売れるサイト作成講座



売れるサイト作成講座  
(卒業生の9割が売上改善)

## ⑧五感に訴える

- 目、耳、肌、舌、鼻で感じる表現
- 快楽に満たされる瞬間を文字にする

悪

お肌が喜ぶ、スキンケア

ヘルメットの中が、涼しく快適

濃厚な肉汁が、あふれだす！

たくさん集客できます！

良

ぷるるんうるおい  
スキンケア

ヘルメットの中が、ひんやり快適

濃厚な肉汁が、  
お口いっぱい、ジュワっと広がる

お申し込みの電話が鳴りやまない



⑨全部見せない

● 未完だとその先を見たくなる

悪

たった10秒！  
このクリームを塗れば  
満員電車でマスクをしても  
メガネが曇りません

良

たった10秒！  
満員電車でマスクをしても  
メガネが曇らない方法

～する方法  
～の秘密  
～の秘訣  
～の法則  
～とは？  
～の真実  
～の理由

⑩禁止する

- 禁止されると見たくなる



英語を本格的に学べる学校！



英語をほんとに習得したいと  
思っている人以外は  
来ないでください

⑪ 苦痛に終止符を打つ

● ベネフィット訴求の変化版



1日2回の投稿で、フォロワーを  
1000人増やす方法



毎日たくさんツイートするのは  
終わりにしませんか？  
1日2回の投稿で、フォロワーを  
1000人増やす方法

- 何かのリスクを抱える行動 + 間違いを指摘

悪

おススメの口臭対策！

受かる面接テクニック！

良

口臭対策で、こんな間違いをして  
いませんか？  
やってしまいがちな3つの事

面接で、こんな間違いをしていま  
せんか？  
落ちる面接13の特長

⑬反社会性を用いた好奇心の刺激

「え、それ言っちゃっていいの!？」と、思わず驚いてしまふような内容を発信すると読まれやすくなります。

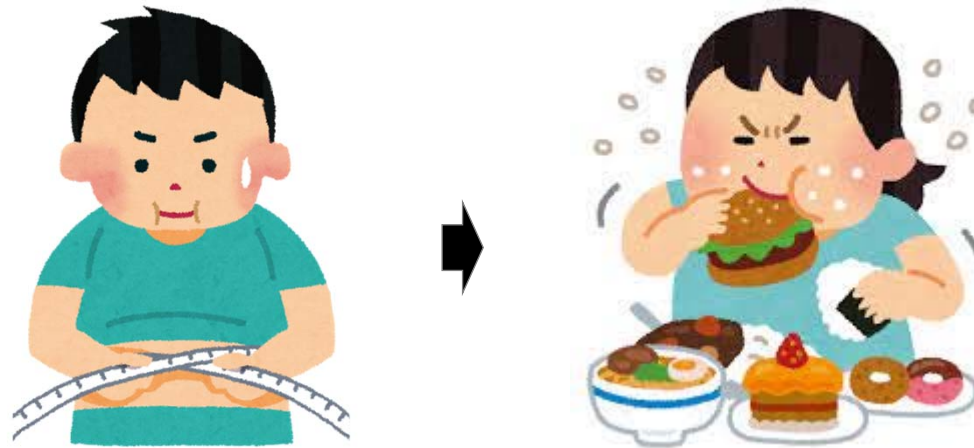
- 「医者が儲ける裏側を暴露」
- 「あの高級商品の驚きの原価」
- 「ニュース番組がツイート画像を無断使用！」
- 「ジムトレーナーが教える、トレーナー入らずの筋トレメニュー」
- 「素人でも再現できる超人気店シェフの秘伝レシピ」
- 「自社商品の自虐」

＜驚きを演出する方法＞ 認知的不協和

- 人が自身の認知とは別の**矛盾する認知**を抱えた状態、またそのときに覚える不快感を表す社会心理学用語

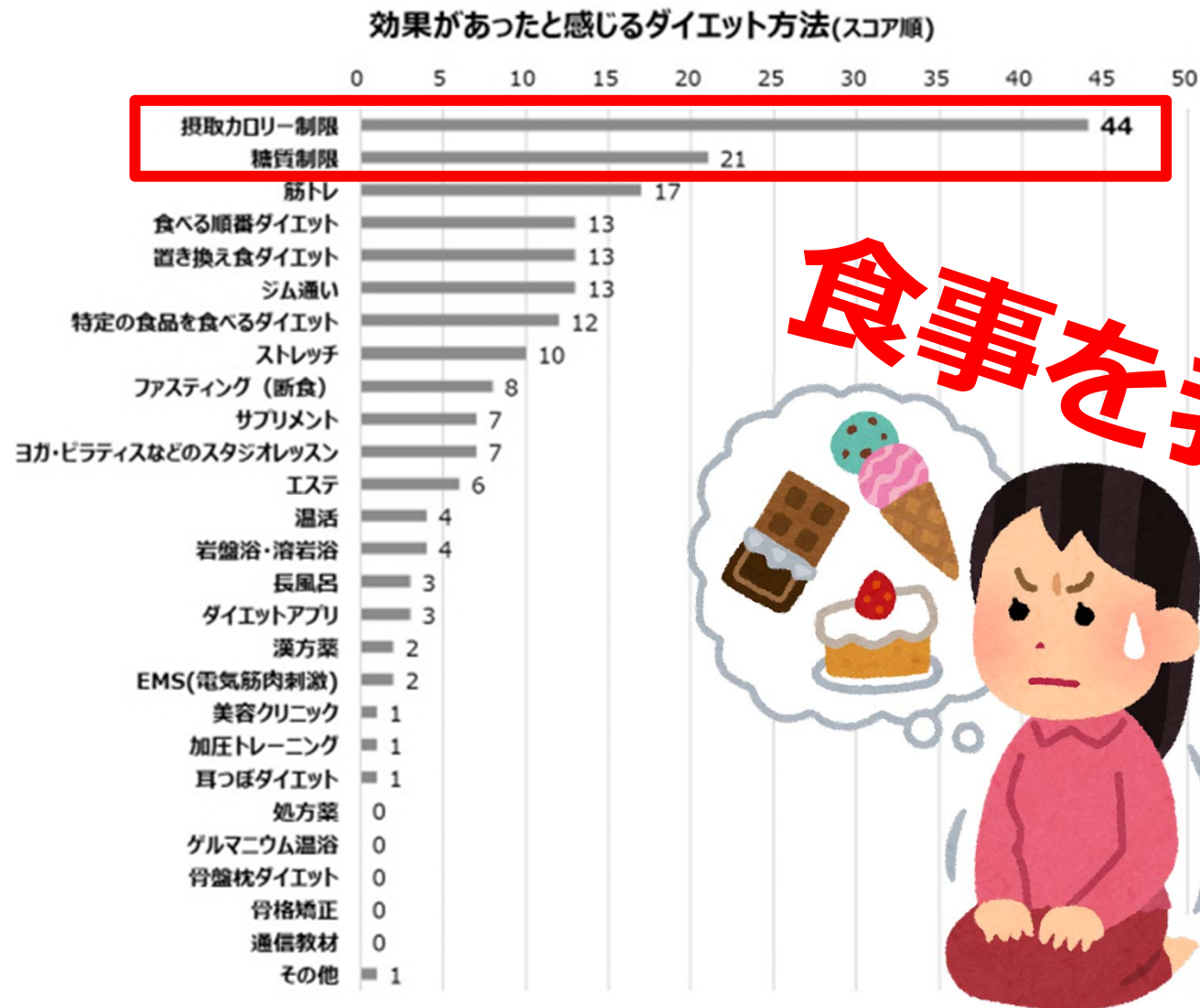
痩せてカッコよくなりたい

食べるの大好きでやめられん



矛盾

## 人々が考える「ダイエット」に関する常識



出典: <https://newscast.jp/news/960568>

# 「痩せたい人は食べなさい」

新常識ダイエット9の法則



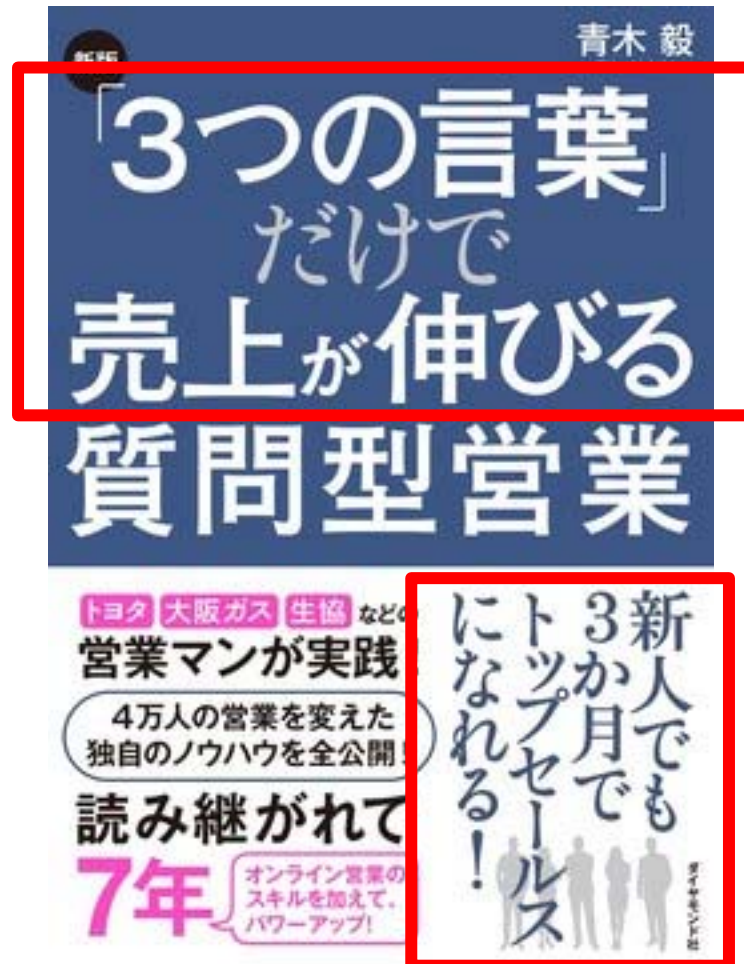
## ポイント

- 人は認識と違うことを言われると、違和感を感じる。
- 違和感を感じるとそれを解消しに行こうとする。
- つまりそれが「知りたい」という欲求を生み出す

まずいの、なぜかもう一杯飲む



## 本のタイトルの例



[新版]「3つの言葉」だけで売上が伸びる質問型営業  
単行本（ソフトカバー） - 2021/7/28 青木 毅  
<https://amzn.to/3z8dUVo>

# 作り方

今までの常識や認識 + (しかし) + 新しい提案

## ペルソナの認識を書き出す

自分のターゲット顧客が当たり前と思っていることを列挙しまくる



例：勉強のためには他の事をやる時間を我慢しないといけない



## 新しい提案

自分の会社の製品や特徴をながめて矛盾生み出せないか考える



例：部活と勉強は両立できる

キャッチコピーの例

# 偏差値35から東大合格

部活しながら東大に受かる勉強法



キャッチコピーの例

しかし

**偏差値35から東大合格**

部活しながら東大に受かる勉強法

※後でワークショップやります



# 偏差値35から東大合格

部活しながら 東大に受かる勉強法

しかし

