

■ ライティング穴埋めシート

・ ターゲット

「<ターゲット>の方へ」

・ ヘッドライン

「～～して～～する方法」

「どうして～～することができるのか？」

・ 共感

「こんなことでお悩みではありませんか？」

<悩み・問題>

<悩み・問題>

<悩み・問題>

・ 先入観

<先入観1>

<先入観2>

<先入観3>

でも、実は、、、

・ 先入観1

具体的説明

・ 先入観2

具体的説明

・ 先入観3

具体的説明

・ 先入観、一般論に対する反論、少数派、マイノリティ

「<先入観>ではなく<反論>が大切なのです」

根拠の説明

・プロフィール

申し遅れました。

<肩書・名前>と申します。

・  
・

これまで～～という実績を残してきました。

・  
・

なぜ、そのような実績を残すことができたのでしょうか？

・  
・

それは<ノウハウ>のおかげなのです。

・  
・

今回この<ノウハウ>を活用する<商品・サービス>を提供することにしました。

・商品・サービス

<商品・サービス>の内容を紹介

・ベネフィット

「この<商品・サービス>であなた手に入れられるメリット」

<ベネフィット>

<ベネフィット>

<ベネフィット>

・ベネフィットの証拠

お客様の声

推薦

実績

・商品を提供する理由

「なぜ今回＜商品・サービス＞を提供することにしたのか？」  
これまで～～という方をたくさん見てきました。  
・  
・  
その一方で～～という方を見てきました。  
違いは～～だけです。  
・  
・  
今回の＜商品・サービス＞では＜ノウハウ＞をお伝えします。  
もしかすると～～という悪いことがあるかもしれません。  
それでも、＜商品・サービス＞を提供することにしました。  
・  
・  
なぜなら、＜理念＞があるからです。

・料金

今回の＜商品・サービス＞は～～ではなく、～～です。  
・  
・  
＜購入後のメリット＞を考えれば、～～円でも決して高くないでしょう。  
ですので、～～円でご提供したいと思います。  
・  
・  
また、それでも本当に役に立つかわからない。  
そんな方のために返金保証をご用意しました。

・保証

どれだけこの＜商品・サービス＞に＜メリット＞があるとはいえ  
あなたにはまだ不安があるかもしれません。  
でも、返金保証制度があるのでご安心してください。  
・  
・  
もし＜商品・サービス＞に満足しなかった場合、どんな理由でも●●日以内であれば、料金を返金いたします。  
安心してお試しください。

・特典

＜特典1＞  
＜特典2＞  
＜特典3＞

・場合によってはご提供できないことがございます。

自信を持っておすすめする<商品・サービス>ですが  
1つだけお伝えしておかなければならないことがあります。

あなたがもし、～～するなら

<まゆつば1>

<まゆつば2>

<まゆつば3>

というようなことがお望みでしたら

この<商品・サービス>は見当違いです。

上記の方は、この<商品・サービス>では  
ご対応が難しいと思いますので他にご依頼ください。

でも、もし、お望みが

<地に足1>

<地に足2>

<地に足3>

であれば、この<商品・サービス>はきっと気に入って頂けます。

・よくある質問

支払い方法

申し込み方法

初心者

提供形態

サポート

必要なもの

・追伸

1. ベネフィット
2. オファー
3. メッセージ