

■ 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場合がございます。

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