

gift



安定的に月商50万を目指す
ビジネス講座

Curriculum

月商50万を安定的に稼ぐための
ビジネス基盤を整える6ヶ月の成長シナリオ

第1章

ビジネス基礎基盤
の習得
(集客の軌道修正)

STEP1：才能発掘コーチング
STEP2：強靱なマインドセット・継続力
STEP3：ヴィジョン・コンセプト設計

第2章

"あなただから"

選ばれる

高単価商品設計

(独自性・体系化)

STEP4：選ばれる商品設計
STEP5：全体を見通した集客設計

第3章

LINE公式

仕組み化し

売上の安定化

STEP5：売れるオファー設計
STEP6：LINE公式仕組み化

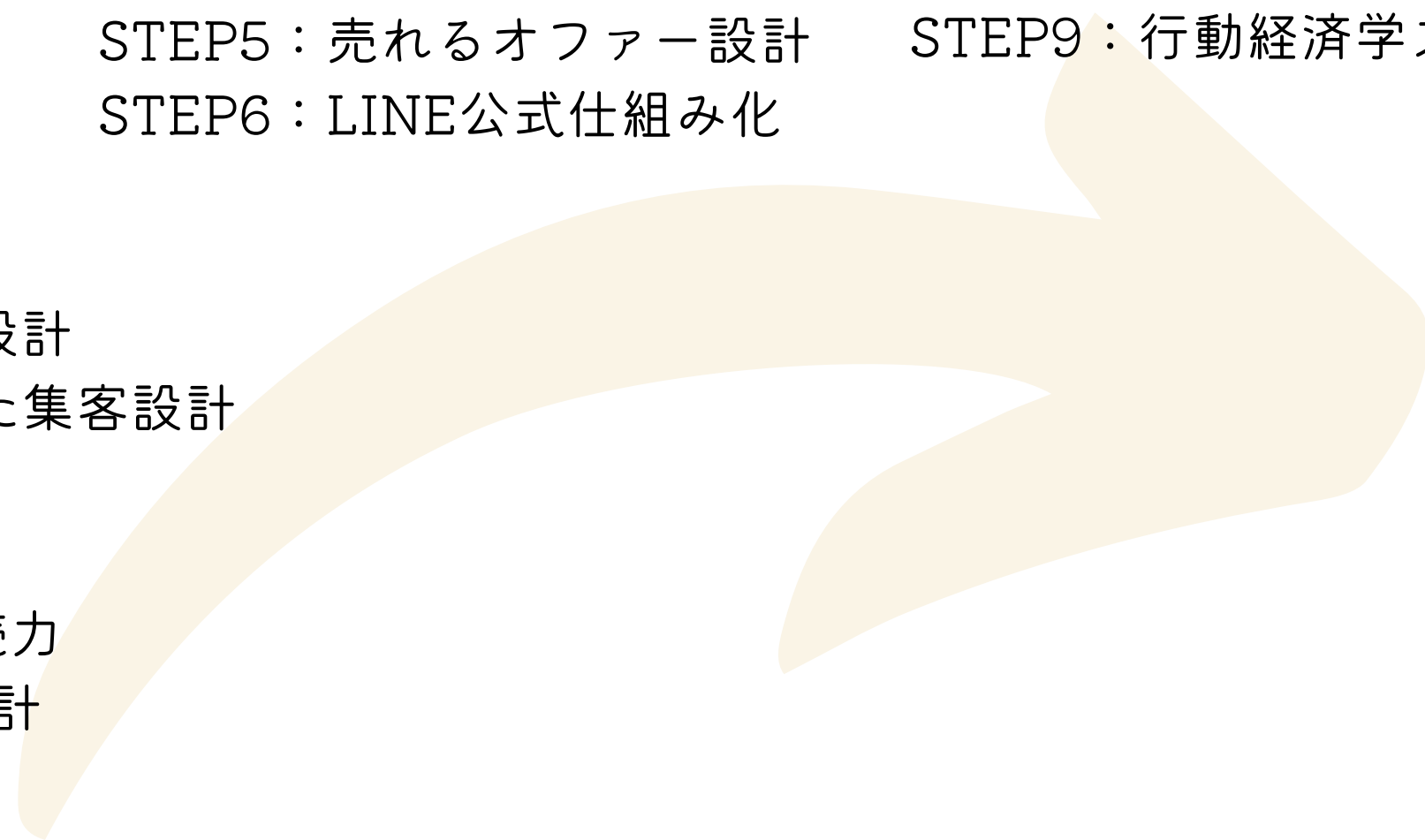
第4章

Instagram

ファン構築

ブランディング

STEP7：Instagram集客
とファン化
STEP8：伝えるスキル
ライティング力
STEP9：行動経済学スキル



第4章 Instagramによるファン構築ブランディング

伝えるスキル・ライティング

ゴール：感情を動かす伝え方の習得・ライティングスキルを身につける



第4章 Instagramによるファン構築ブランディング

⑧Instagram 運用スキル

- ・発信する”コンセプト×コンセプト×エンタメ性”を言語化する（ファン構築ブランディング）
- ・感情を動かすプロフィールを作る
- ・投稿のターゲットを明確にする
- ・インスタのアルゴリズムを理解する
- ・ストーリーズ・LIVE・リールのコンセプト設計

⑨伝えるスキル

- ・CREC法・TENPREP法の例文を作る
- ・ストーリーテリングを体得する
- ・”Tell You If You Need”を体得する
- ・ライティング、心理トリガーの基礎を練習する
- ・キャッチコピーの基礎を練習する

⑩行動経済学スキル

- ・”影響力の武器”で例文を作る
- ・”33の切り口”で例文を作る
- ・顧客心理フレームワークでストーリーズ練習

5、6ヶ月目

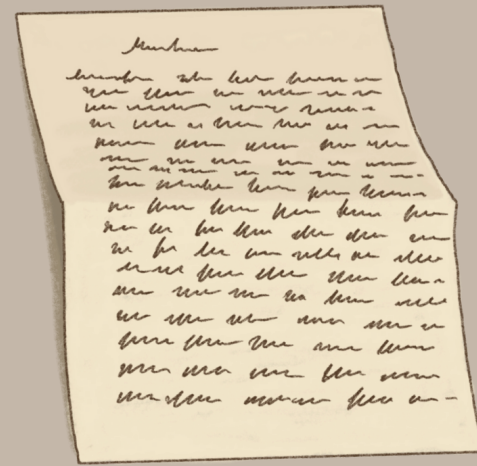
第4章 Instagramによるファン構築ブランディング

伝えるスキル・ライティング

ゴール：感情を動かす伝え方の習得・ライティングスキルを身につける

- 01 CREC法・TENPREP法の例文を作る
- 02 ストーリーテリングを体得する
- 03 ”Tell You If You Need”を体得する
- 04 ライティング、心理トリガーの基礎を練習する
- 05 キャッチコピーの基礎を練習する

まずコピーライティングを学ぶ前に。
毎日長時間かけて書く投稿は
誰に？何のために？届けていますか？



投稿でメッセージすることは、ひとりよがりな文章ではなく

『ターゲットの心に秘めた”欲求”を言語化する』

ターゲットが魚だとして
あなたのメッセージが牛にしか届かないなら

一生時間とお金を草原に捨てることになる

セールスコピーライティングは



『あなたの状況、あなたの主観に近付けるほど』
得られる効果は”悪く”なる

『**読み手**の状況、**読み手**の主観に近付けるほど』
得られる効果は”**良く**”なる



1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」



成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」

キャッチコピーとは、読み手の視線を釘付けにする

“**後続く広告を宣伝する広告**”です。

「キャッチコピーが良ければ、ほぼ間違いなく良い広告になる」

と言われるほど、

キャッチコピーの重要性は高いのです。

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」

Instagramの場合は、1枚目の画像のタイトルや
キャプション内のタイトルで、キャッチコピーが用いられます。

しかし、大半の投稿のキャッチコピーは

”キャッチコピーが果たすべきミッション“

を理解していないものばかりです。

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」

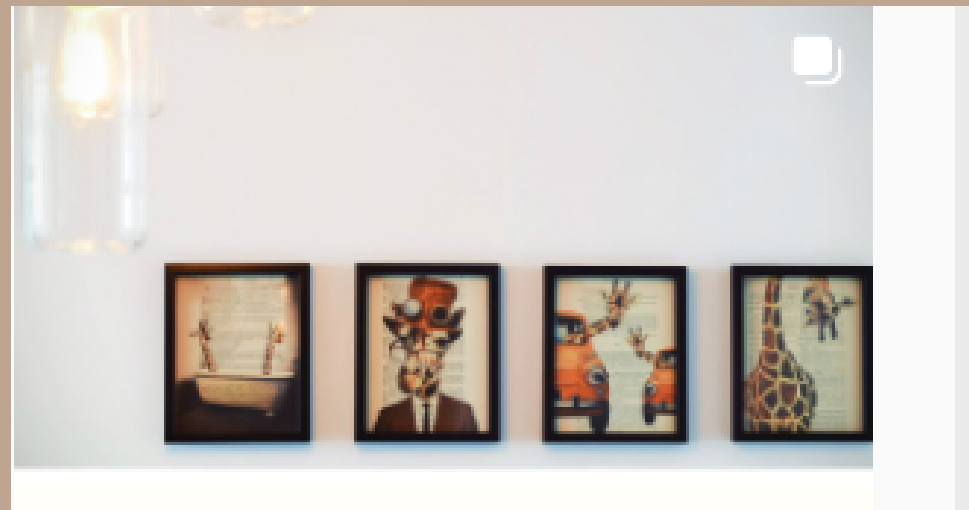
キャッチコピーが果たすべき“3つのミッション“

mission 1 流し読み中の読み手を引き留め、キャッチコピーに注目させる

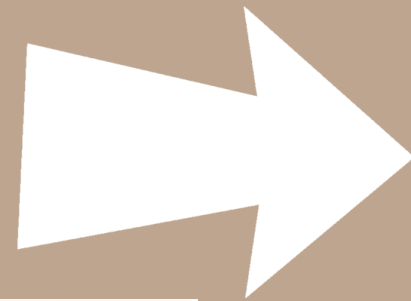
mission 2 読み手が興味を惹かれるような約束を(明瞭に、または暗黙に)する

mission 3 買い手の好奇心を掻き立て、先を読み続ける気を起こさせる

実際に何も意識して無かった投稿▶意識した投稿
いいね数が**2倍**に、保存が**40倍**に



才能でフリーランス起業
『才能』を知る
メリット



成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」

キャッチコピーのミッションを達成する為に
下記「5つの法則」を折り込みましょう。

1. 読み手の注意を惹く
2. 読み手をフィルタリングして絞り込む
3. 読み手を本文へ引っ張り込む
4. 「ビッグアイデア」を打ち出す
5. 読み手との信頼を構築する

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」

1. 読み手の注意を惹く

読み手の**注意を惹く**為には、下記のどれかが必要です。

- 何らかの主張や約束をする
- 読み手の感情に訴える
- 好奇心をそそる

例: もう**後悔**しない!買ってはいけない”**危険**コスメ5選“

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」

2. 読み手をフィルタリングして絞り込む

ターゲット層に響く言葉を選ぶことで、読み手を絞り込みましょう。

万人にアピールするキャッチコピーは、誰にも響きません。

例:iPhoneユーザーの“5%”しか知らない裏技

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」

3. 読み手を本文へ引っ張り込む

キャッチコピーは自社のアイデアや

バリュー・プロポジション(価値の提案)を売り込む場ではありません。

キャッチコピーが売り込むべきものはただ一つ

「続きを読みたい」という欲求です。

例: 食生活を変えず、運動もせず、ダイエットを成功させる秘訣

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」

4. 「ビッグアイデア」を打ち出す

あなたの商品(サービス)の、最大のベネフィットは何でしょうか?

どうすればそれを読み手に届けられるかを考え

キャッチコピーに入れましょう。

例:集客をしない集客術

売らずに売れるセールスの秘訣

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

1. キャッチコピーに必須の「5つの法則」

5. 読み手との信頼を構築する

読み手の注意を引く強力な武器の一つが「権威」です。

権威という切り札があるなら、積極的にキャッチコピーで使いましょう。

例:元保育士がすすめる!虫歯になりにくいお菓子3選

Work Time

【キャッチコピーに必須の「5つの法則」】 各3つ以上

”1. 読み手の注意を惹く”キャッチコピーを作しましょう。

本文を追加

”4. 「ビッグアイデア」を打ち出す”例文を作しましょう。

本文を追加

”2. 読み手をフィルタリングして絞り込む”キャッチコピーを作しましょう。

本文を追加

”5. 読み手との信頼を構築する”例文を作しましょう。

本文を追加

”3. 読み手を本文へ引っ張り込む”例文を作しましょう。

本文を追加



2.売上を伸ばすキャッチコピー「テンプレ5選」



成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

2. 売上を伸ばすキャッチコピー「テンプレ5選」

セールスライティング界の業務は多岐にわたりますが
その中でトップクラスの報酬を得られるのは
雑誌の表紙や、タブロイド紙の見出しを書く仕事です。

キャッチコピーは売上に直結する文章であり
それくらい重要な立ち位置にあります。

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

2. 売上を伸ばすキャッチコピー「テンプレ5選」

トップライターが書き綴る“強烈で効果的なキャッチコピー”には

一定のパターンがあります。

そのパターンを活用すれば

ブログ記事の読者も、SNSの投稿を見る人も
あなたの発信に興味を持たせることが可能です。

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

2. 売上を伸ばすキャッチコピー「テンプレ5選」

売上を伸ばすキャッチコピーの「テンプレ5選」

1. 「ハウツー」型キャッチコピー
2. 「取引」型キャッチコピー
3. 「なぜ？」型キャッチコピー
4. 「質問」型キャッチコピー
5. 「～すれば、こうなる」型キャッチコピー

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

2.売上を伸ばすキャッチコピー「テンプレ5選」

1.「ハウツー」型キャッチコピー

あなたのペルソナが憧れる未来

つまり、**ベネフィットを引き合いに出す**キャッチコピーです。

例:インスタであなたの**ファンを増やす方法**

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

2. 売上を伸ばすキャッチコピー「テンプレ5選」

2. 「取引」型キャッチコピー

「～すれば～が実現します」と、約束するキャッチコピーです。

クオリティが高い商品(サービス)がある場合は
取引型キャッチコピーで読み手の注意を引くと効果的です。

例:毎日たったの5分で“太りにくい体質”に大変身!

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

2. 売上を伸ばすキャッチコピー「テンプレ5選」

3. 「なぜ?」型キャッチコピー

「なぜなら～」 「なぜ?」という言葉を用いて
疑問の解決を期待させるキャッチコピーです。

そこに理由を添えるだけで
読み手の意識を惹きつけることができます。

例: SNSやホームページに問い合わせが来ないのはなぜ?

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

2.売上を伸ばすキャッチコピー「テンプレ5選」

4.「質問」型キャッチコピー

読み手が是非とも答えを知りたくなるような質問を投げかけるキャッチコピーです。

ただし、**使い方には注意**が必要で、投げかける質問は下記のいずれかです。

- ✓読み手の**強い好奇心を掻き立てる**ような質問
- ✓読み手が**抱えている困り事と関連のある**質問

例:**投稿**だけでフォロワーを増やしたくないですか?

成果の鍵を握る「キャッチコピースキル」

2. 売上を伸ばすキャッチコピー「テンプレ5選」

5. 「～すれば、こうなる」型キャッチコピー

読み手がすぐ実行出来ることと

自社商品の最大のベネフィットを対比させるキャッチコピーです。

購入へのハードルが下がり、購買率UPに繋がりますが
ペルソナの年齢や性別に適した例を使いましょう。

例: **スマホでメール**が出来たら、来店客数を増やせます

Work Time

【売上を伸ばすキャッチコピー『テンプレ5選』】各3つ以上

”1. 「ハウツー」型キャッチコピー”の例文を作しましょう。

本文を追加

”4. 「質問」型キャッチコピー”の例文を作しましょう。

本文を追加

”2. 「取引」型キャッチコピー”の例文を作しましょう。

本文を追加

”5. 「～すれば、こうなる」型キャッチコピー”の例文を作しましょう。

本文を追加

”3. 「なぜ？」型キャッチコピー”の例文を作しましょう。

本文を追加

第4章 Instagramによるファン構築ブランディング

伝えるスキル・ライティング

ゴール：感情を動かす伝え方の習得・ライティングスキルを身につける

