

## ダイレクト・レスポンス・コピーライティング・トレーニング

### 「理由 Reason Why Copy」課題

「理由」のコピーは、極めて基本的で重要であるにも関わらず、多くの人が忘れがちです。

「理由」のトレーニングビデオ最後の部分で出て来た、押さえるべき以下の3つの理由。

それをあなたが現在作っているセールスレター、ダイレクトメール、メルマガ、ブログの記事、プロモーションを持ち出して、それぞれについて考えてみてください。

#### 1) Why YOU? -何故あなたから買わなきゃいけないのか?-

権威、他との違い等は？

- ・
- ・
- ・

#### 2) Why ME? -何故私なのか?-

見込み客から見て、何故、私(見込み客)が選ばれたのか？

- ・
- ・
- ・

#### 3) Why NOW? -何故、今買わなきゃいけないのか?-

論理的な緊急性は？

- ・
- ・
- ・

以上の「理由」をスグにあなたが作成したセールスレター、ダイレクトメール、メルマガ、プロモーションなどに取り入れてみましょう。かなりの確率で成約率が上がるはずです。

ブログにあなたが考えた「理由」を書き出して、今回のビデオの感想をコメントしてください。

真面目にトレーニングをやってコメントをくれた人には、以下のプレゼントを無料で提供します。

- ・ 今回の「理由」のセッションの音声ファイル
- ・ 「理由」を使ったセールスレターのサンプル（日本語版）
- ・ 「理由」を使ったセールスレターのサンプル（英語版）

今すぐしっかりトレーニングをやって、ブログにコメントを投稿しプレゼントをゲットしてください。



提供：【ザ・レスポンス】コピー

<http://www.theresponsecopy.jp/>