

簡単キャッチコピー作成帳

キャッチコピーを作る目的を決める

☐
☐
☐

広告を読んでもらうためのキャッチコピー

一瞬で商品の良さを伝えるためのキャッチコピー

WEBでアクセスを稼ぐためのキャッチコピー

キャッチコピーは広告媒体の種類やターゲット(お客様)によって、効果が変わります。
作り、検証して、自社に合うキャッチコピーを完成させてください。

①伝えたいキーワードを考える⇒
(商品・サービス名、魅力、価値)

ラーメン

激辛

那覇市

おもろまち

②目的を決める⇒
(広告を読ませるコピー)
ご存知ですか？
知らないと損する
お得な情報はこちら
〇〇の方必見！
限定の〇〇

(商品の良さを伝えるコピー)
県内一
業界ナンバーワン
行列ができる
予約の取れない

(WEBでアクセスを稼ぐコピー)
〇〇の秘密とは
プロが教える
〇〇のテクニック
得するための
〇〇の方法

旬の言葉を載せる
トレンドキーワード

③伝えたいキーワードと目的を合わせてコピーを作る

ご存知ですが？おもろまちに
激辛ラーメンのお店があることを

激辛好き必見！
おもろまちに激辛ラーメン店がオープン！！

県内一かもしれない
激辛ラーメンの風雲児登場！！

激辛好きで行列ができるおもろまちのラーメン店

激辛好きも泣くほど辛い
おもろまちラーメン店の秘密とは

激辛ラーメンを辛美味く食べれる方法があります。
知りたい方は続きをクリック

『良いキャッチコピー』を作る為には

○伝えたい人の心に訴えること！

○読む人が『自分の事』と思うもの

○読む人の本当の悩みを解決してくれるもの

○一般的で分かりやすい『価値』を伝えていること

○比較しやすい『数字』を使っていること

良いキャッチコピーを作る為には
良いオペレーションや差別化された事業内容
がなければいけない！！

儲けるためには
業界・業種・地域・実績・経験・知識・
資格・スキルなどでNo.1を作ること！