

効果的なコピーライティング チートシート

簡潔さ

効果的なコピーライティングの重要な特徴は簡潔さです。文章を力強く、あまり複雑にしないようにしましょう。脳は簡単な言葉を理解するのに少ないエネルギーで済むので、メッセージが少ない労力で伝わります。簡潔さは、明確さと理解のしやすさにもつながり、混乱やイライラを減らします。コピーをできるだけ簡単にしますが、簡単すぎないようにしましょう。

個性

人々は魅力的な個性に共感します。コピーライティングは言葉や口調を通じて個性を表現する最も効果的な方法の一つです。ブランドの個性をコピーライティングの指針として使い、伝えたいことに個性を込めましょう。

感情

聴衆の課題や悩み、そしてそれについてどう感じているかを知っていれば、その感情を通じて理解を示すことで効果的に共感できます。感情的な言葉や文章を使って、聴衆の感情を引き出し、あなたの文章を通じて何かを感じてもらいましょう。

プロセス

まず下書きを書く 始めるのが一番難しいです。最初は下手でもいいと自分に許可を出しましょう。まず「何を」言いたいかを書き、「どのように」言うかは後回しにします。多くの書き手は「何を」と「どのように」を同時に形作ろうとして、始めるのに苦労します。

ブランドの個性として書く

ブランドの個性は、市場で際立つ効果的なツールです。書くときは、ブランドの個性の特徴、言葉遣い、口調、意見、態度を使いましょう。聴衆に基づいて作られたブランドの個性を効果的に伝えられれば、共感を得る可能性が何倍にも増えます。

聴衆の個性に向けて書く

書くときは、聴衆の個性に向けて話しかけるように書きましょう。グループではなく、一人の人物に向けて伝えると、コミュニケーションがずっと簡単で効果的になります。聴衆の多くは個人としてあなたの文章を読んでいます。あなたが直接話しかけていると感じれば、メッセージがより効果的に伝わり、共感を得られます。

専門用語を避ける

難しい言葉を使ったり、高度な理解を前提にしたりすると、聴衆の一部を疎外し、他の人を混乱させてしまいます。これは簡潔さの特徴と関連しています。メッセージをできるだけ簡単に、でも簡単すぎないように言葉を選びましょう。

行動を促す

形容詞をたくさん使いましょう。聴衆に見せるほとんどの文章には、顧客になるための一歩を踏み出すよう促す呼びかけが含まれるべきです。行動を促す言葉を使うと、活動を優しく促し、聴衆が顧客になる可能性が高まります。