

書く★マーケ倶楽部通信

企画・発行：有限会社エルム・プランニング 堀内伸浩

<http://www.elm-p.com/top00.htm>

こんにちは。「書く★マーケ倶楽部」のホリさんこと、堀内伸浩です。
それにしても毎日暑いですね。

さて、本日はできたてホヤホヤの「書く★マーケ倶楽部通信」のサンプル号をお届けいたします。会員様のコピー力のアップに役立つ内容となっておりますので、ぜひお読みいただければと思います。

1 | 今月の特選キャッチコピー

このコーナーでは、私が見て良いと思ったキャッチコピーを解説つきでご紹介します。

それをひな型化しますので、皆さんも使いこなせるようになります。

* * *

信じられないことに、
朝起きたとき、もう疲れている。

ご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、これは、香酢で有名な「やずや」さんのチラシのキャッチコピーです。

→ <http://www.yazuya.com/index.html>

商品は香酢ではなく、「雪待にんにく卵黄」という商品なのですが、このキャッチコピーのどこが良いかというと・・・、

ズバリ、「ドキッ！」の法則をうまく使っている点なんですね。

あの有名なCMのキャッチコピー、

「リンゴをかじると、
歯茎から血が出ませんか？」
と、同じパターンなんです。
要するに、
「朝起きても疲れが取れない人」や、
「寝起きの悪い人」が、
このキャッチコピーを見ると、
「あっ、それ、オレのことだ！」
と、思わず、問いかけに反応してしまうというわけです。

* * *

「でも、このやずやのキャッチコピーは、疑問形になっていないけど？」

と思ったあなたはスルドイかも！？

確かに、「ドキッ！」の法則を使ったキャッチコピーは、

「～～～していませんか？」

「～～～ではありませんか？」

「～～～した経験はないですか？」

といった感じの疑問形や、

「～～～とお考えの方へ」

「～～～が気になる方へ」

といった呼びかけ型が多いんです。

でも、やずやさんののは、そうなっていませんね。

**信じられないことに、
朝起きたとき、もう疲れている。**

と、疑問形でも呼びかけ型でもなく、ごくごく普通に終わっています。
これはいったい、どういうことなのか？

* * *

じつは、別にこれは不思議なことではありません。

ただ省略してあるだけなんです。
どうということかという、省略せずに全部書けば・・・、

**信じられないことに、
朝起きたとき、もう疲れている。
こんな経験、ありませんか？**

あるいは、

**信じられないことに、
朝起きたとき、もう疲れている。
こんなことでお悩みの方へ。**

となるわけです。

* * *

では、なぜ省略してあるのか？
じつを言うと、省略されていないんです。
というのは、本文の最初の小見出しが、

●寝覚めの体調に、自信ありますか。

となっているからです。
つまり、この小見出しとセットで考えれば、ちゃんと疑問形になっているわけですね。

ただ、デザイン的に、

**信じられないことに、
朝起きたとき、もう疲れている。**

というキャッチコピーだけを目立たせた方がインパクトがあるので、そうになっているということです。

それにしても、このキャッチコピー、ほんと、ドキッ！としますね。

* * *

さらに、このキャッチコピーの良さは、もう一つあります。

それは、「エッ？」の法則も含まれているということです。

つまり、自覚症状がない人や、目覚めスッキリの人にまで、「エッ？」と思わせる効果があるというわけです。

どうということかという・・・、

まず、「信じられないことに」という言葉で目を引き、そして、「朝起きたとき、もう疲れている」という逆説的な表現で、「エッ、どうということ？」と思わせる仕組みになっているということです。

* * *

では、これをひな型化するとしたら、どうすればいいのかという・・・、

**「信じられないことに、
〇〇したとき、もう××している」**

となります。
あるいは、

**「驚いたことに、
〇〇したとき、もう××している」**

「意外なことに、

〇〇したとき、もう××している」

「そんなバカな・・・。〇〇したとき、
もう××しているなんて！」

といった感じです。

* * *

で、〇〇と××には、

「朝起きた」とき、もう「疲れて」いる
というように、一般的に相反する2つの言
葉を入れれば、キャッチコピーが出来上がる
というわけです。

例えば・・・、

- ・ ごちそうさまと言ったとき、
もうお腹が鳴っている
- ・ マッサージをしたばかりなのに、
もう肩が凝っている
- ・ 眼鏡をかけたとき (or のに)、
かすんで見える

といった感じです。

* * *

ポイントは、

お客様の抱える悩みや問題点を、「エッ？」
と思う文章にすること。

皆さんもチャレンジしてみてください。

2 | 今月の名文

このコーナーでは、チラシやDM、HPの

中から、私が思わず惹き込まれてしまった文
章を取り上げ、どこが、どういいのかを解説
します。

手紙DMやHPのセールス文章など、長め
の文章を書く際の参考になるはずですよ。

* * *

まずはこちらの文章を読んでみてください。

.....
(前略) お母さんたちから、「塾」関係に
ついて訊かれることがよくあります。(中
略) そこで、塾選び(家庭教師・教材販売)
の業界常識をいくつか。

第一に、大量宣伝、強引な勧誘には乗せ
られぬこと。内容のなさをごまかす手段で
すから。毎回の派手なチラシ、(中略) これ
らは無条件で排除してください。「営業」に
熱心な塾はダメです。

第二に、人を見てください。(中略) こ
10年ほどの間に、多くの「営利塾」が進出
してきました。(中略) 「出稼ぎ塾」は、また
いつ突然引き上げるかわかりません。

第三に、個別か集団かということですが、
(中略) 集団の方が伸びる可能性が大です。
(中略) 1対1が最良と思うのは幻想に過ぎ
ません。

第四に、どうしても塾がイヤで家庭教師
をつけるなら、大学の学生課へ直接求人する
こと。遊び半分ではない、まじめな学生がい
ると思います。業者を介すると、学生に渡る
お金は、(中略) 参考までに学生課の電話番号
を。〇〇大(03-0000-0000)
〇〇〇大(03-0000-0000)

第五に、高額教材販売は100%詐欺と
言っても良いと思います。最近のリフォーム

詐欺に似ています。ユーザーの無知と不安につけこみ、(中略)学校で配られる教材で物足りなければ、書店で購入しましょう。1冊1000円前後で、すばらしいものが手に入ります。まだまだありますが、またの機会に。

だまされないで。

この文章は、うちの近所にある学習塾のチラシに書かれた代表者の挨拶文です。

文章の構成そのものは、取り立てて変わったところはありません。

「塾選びの業界常識をいくつか(紹介します)」という巻頭文があって、以下、第一から第五まで、塾選びのポイントが順番に5つ書かれているという、至ってシンプルな構成です。

* * *

では、何がすごいかというと・・・、中身なんです。

- ・ 業界の悪い部分をバツサリ斬ったり、
- ・ 業界の人間じゃなければわからない実情を教えてくれたり、

という内容になっていて、読んでいくうちに、

「なるほど、なるほど！」
「確かに、そうだわ！」
「いいことを聞いた！」

と思ってしまう。

しかも、
・ だから、うちの塾がいい
とは、一言も書いていないんですね。

あくまで客観的な視点で、塾業界に精通する1人の専門家的な立場から、お客様のためを思って、真剣にアドバイスしているという感じで書かれています。

で、これの、何がすごいのか、というと・・・、もう、おわかりですね。

「信用」に直結するということです。

このような、信用につながる文章のパターンというのは、ほかにもいろいろありますが、今回はこのような方法をご紹介します。

参考にしてみてください。

| 3 | 今月の誌上添削 (or リライト)

このコーナーでは、会員様から送られてきた文章を、私がどのように添削 (or リライト) したのかを、会員様の許可を得た上で公開します。間違いやすいポイントがリアルにわかります。

* * *

レター会員になっていただいた方を対象に、無料添削 (or リライト) 希望者を募集する予定です。

実際には、こんな感じになる予定です。

■添削例↓

<http://www.elm-p.com/tensaku-jirei.htm>

■リライト例↓

<http://www.elm-p.com/rewrite.htm>

4 | 超オススメの1冊！

このコーナーでは、私が過去に読んだ本の中で、「これは絶対、皆さんにも役に立つ！」と思った本をご紹介します。

* * *

■タイトル

『ゲリラ・マーケティングEX（エクセレンス）』

一起業家のためのゴールデンルール 50

■著者

ジェイ・C. レビンソン（著）、
Jay Conrad Levinson（原著）、
伊藤 とし子（翻訳）

■出版社

東急エージェンシー出版部

■価格

1,427円（税込）

■目次

第1章 ゲリラの思考方法に徹しよう
第2章 ムリ、ムダのない攻め方をしよう
第3章 これが顧客をつかむ表現方法だ
第4章 これが成功する行動の鉄則だ！

■評価 ★★★★★

「ゲリラ」という言葉の持つイメージから、「奇襲作戦」といった奇をてらった商売のノウハウかと思っていましたが、意外や意外、至極まっとうな、というより、ここに書かれていることを、すべて実践したら、必ず勝ち組になれると思えるような、内容の詰まった一冊です。

なかでも、第3章の表現方法は、すごく役に立ちます。

★4つにしたのは、翻訳物によくある読みにくさから。内容に関しては、文句なしの5つ星です。

■アマゾンへ

……→ <http://tinyurl.com/aq79e>

5 | 情報商材を斬る！

ここでは、これまで私が買った情報商材について本音で語ります。有料&クローズドな世界だからこそ、できること。皆さまの情報商材選びの参考になるとと思います。

* * *

「この内容で、この値段はちょっと高すぎるんじゃないか！」

「このノウハウは、こんな人には使えるけど、こんな人には使えない」

「もう二度とこの人のノウハウは買わない」

「これは使える！オススメ」

というように、良いものは良い、悪いものは悪いと、歯に衣着せず、ハッキリ言うつもりです。

ただし、ノウハウの核心部分については紹介できませんので、あしからず。

ちなみに、現在持っているものは、

『〇〇〇〇稼ぐ〇〇〇マガジン』

『メル〇〇〇命！』

『あなたのWeb〇〇〇を、「〜〜〜鶏」に〜〜〜方法』

『Fax〇〇で〜〜〜秘訣』

『ブログで〇〇〇〇アフィリ〜〜〜方法』

『高〇〇な〇〇〇介』

『売上げが~~~~書き方・〇〇方』
『ビジ〇〇にNLOを~~~~ (〇〇編)』
『勝利のラ~~~~法則 完全~~~~』
『伝わる〇〇講座』
『キャッチ~~~~7つの〇〇穴と魔法の
~~~~レッスン』

そして、先日、『「書く」マーケティング』  
メルマガでご紹介した、あの情報商材です。

ほかにもまだあったかもしれませんが、私  
の場合、どうしてもライティング系が多いで  
すね。

## 6 | 私の歩んできた道

今でこそライティング系の著書を2冊も出  
せるようになりましたが、ここまで来るには、  
決して平坦な道のりではありませんでした。  
そんな私の歩いてきた道を、お話しします。

\* \* \*

フリーになって10年。  
会社を設立して3年。

あんなこともやりましたし、こんなことも  
やりました。うまくいったこともあれば、失  
敗したこともあります。〇〇〇に手を出そう  
かと、真剣に悩んだ時期もありました。

ただ事実をお伝えするだけでなく、私が何  
を思い、どう行動し、結果どうだったのかと  
いうことまで、できる限りお話しするつもり  
です。

皆さんの反面教師になれば幸いです。

以下のようなラインナップで書いていく予  
定です。

### 【第1回】

そうだ、タウン誌を出そう！  
～これまでの経験を生かして  
地域の活性化に貢献するゾ！

### 【第2回】

こんなハズでは・・・  
～いい仕事をしていれば、  
いつかきっとわかってもらえる

### 【第3回】

友だちだと思っていたのに・・・  
～交渉の結果、制作コストは  
3分の1に！

### 【第4回】

苦渋の決断をしたのはいいけれど・・・  
～さて、これから、どうする？

### 【第5回】

捨てる神あれば、拾う神あり  
～おお、これはすごい！  
よしっ、彼に賭けてみよう

### 【第6回】

転んでもタダでは起きないゾ！  
～経験がお金になった。  
よしっ、もっと。でも・・・

### 【第7回】

想いは通じる、ものなんだ！？  
～こんなすごい本を書く人に  
会ってみたいと思っていたら・・・

### 【第8回】

自分の「売り」は何なんだ？  
～気がついたら、自分には  
専門分野がないじゃないか！

### 【第9回】

自分に足かせをはめるしかない・・・  
～「そのうち」とか「いつか」で、  
できた試しがない

### 【第10回】

ダメ元で企画書を出してみるか！  
～自分から動かなければ何も変わらない

【第11回】

これで一儲けできるかも？

～売れない原因は、  
自分の心の中にあつた

【第12回】

世の中、そんなに甘くはなかった

～本を出せば人生が変わる、  
と言うけれど・・・

※内容は若干変更になる可能性もあります。

【 7 】 オトナの漢字クイズ

これはちょっとした頭の体操です。

\* \* \*

メモを見られるのが恥ずかしい・・・。  
そう思ってしまうくらい、  
最近めっきり漢字が書けなくなりました。

だから、漢字の勉強も兼ねて、こんなクイズを用意してみました。

でも、これはただの漢字クイズではありません。

オトナの漢字クイズです。

毎回、ヒントならぬピ〜ントを用意しますので、そのピ〜ントを頼りに、インスピレーションで答を見つけることもできるようになっています。

お時間のあるときに、チャレンジしてみてください。

\* \* \*

【 問題 】

下記の○に入る漢字は何でしょう？ すべて同じ漢字が入ります。

ただし、人名、地名は×。あくまで一般名詞のみです。



(「万○」「言○」「○書」「○月」)

【 ピ〜ント 】

夏と言えば・・・

※正解は、次号の「書く★マーケ倶楽部通信」にて発表します。

ただし、早く答が知りたい方は、こちらまでメールしてくだされば、正解かどうかお答えいたします。

★メールはこちらまで↓

……→ [info@elm-p.com](mailto:info@elm-p.com)

では、また、来月。

- 「書く★マーケ倶楽部通信」 vol.000
- 発行日：2005.8.10
- 企画・発行：有限会社エルム・プランニング
- 発行責任者：堀内伸浩
- 連絡先：〒352-0016  
埼玉県新座市馬場1-9-10  
TEL.048-480-5702 FAX.048-480-5704
- 著作権法により、無断での転載・流用等は禁止されています。