

販売促進・業績向上セミナー

「売れない」が「売れる」に変わる最強のライティング術

売れる

POP・チラシ DM・HP
プレゼン資料 ネットショップ

文章&キャッチコピーの作り方



売る文章を書くうえで、もっとも大切な考え方は「読み手視点」で書くことです。どれだけ読み手の立場で考えられるかによって、得られる結果(売り上げ)に差が生じます。

そこで、売る文章を書くために必要な「書く前の準備」から「商品の魅力の伝え方」「興味を引くキャッチコピー作成」など、セールス文章術の基本とコツを伝授します。

日時 平成30年10月30日(火)
14:00~16:00

会場 ひたちなか商工会議所会館
5階 500号室

申込 10月25日(木)迄に、電話又はFAXで
商工会議所へお申込みください。(担当:川崎)
TEL▶273-1371
FAX▶275-2666

主催 ひたちなか商工会議所

共催 (一社)太田法人会勝田地区会
// 那珂湊地区会
ひたちなか市勝田青色申告会
那珂湊青色申告会

受講無料

キャッチコピーで惹きつけて
消費行動を促そう!

- 商品やサービスを売る文章の書き方がわからない方
- 一生懸命にセールス文章を書いたのに反応が薄い方
- 目を惹くチラシやDMのキャッチコピーを書きたい方
- Webサイトのお客様の購買意欲を高めたい方

【講師】 ★講師著書『買わせる文章が「誰でも」「思い通り」に書ける101の法則』は現在11刷のベストセラー!

伝える力【話す・書く】研究所主宰

山口 拓朗 氏

大学卒業後、6年間、出版社で雑誌記者を務めたのち、2002年にフリーライターとして独立。20年間で2500件以上の取材・執筆歴を誇る。執筆媒体は約50誌。現在、執筆活動に加え、講演や研修を通じてビジネス文章や販促文章、広告コピーやセールスライティング等の指導に活躍中。【著書】『書かずに文章がうまくなるトレーニング』など10冊以上。



【講座内容】

- ◆ 売れない文章と売れる文章の違いは?
- ◆ 売れる文章を書くために必要な2つの準備
- ◆ 読者に響くベネフィット・ライティング!
- ◆ 売れる文章テンプレートの活用法
- ◆ 読み手の購買意欲を高める3つのテクニック
- ◆ 興味・関心を引くキャッチコピーの作り方

ひたちなか商工会議所 行

「売れる文章&キャッチコピーの作り方」受講申込書(10/30)

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名	
所在地	〒 -		

*ご記入いただいた個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。