受講生活用度
アンケート
4.5/5.0点

どのような販売方法であれ
最後に必要な、背中を押す「言葉」を習得する

実践ワークあり

セールスコピー実践講座

【オンデマンド配信】申込後7日間 終日視聴可能

その言葉は、
購入スイッチを押していますか？

DM　チラシ　通販　バナー広告　メルマガ

できることなら商品の
ブランドコピー以外は
内製したいが書くスキルが
伴っていない

各チャネルごとに
変えるべきところと
残すべきところの
線引きが分からない…

前任の担当者が書いた
コピーの反応率が落ちているが
下手に手を加えて悪化させるのが
怖く、手を打てていない…

正しい文章を書くのは
得意だが、売上を上げる
コピーの書き方は
正直自信がない…

「読み手の視点に立て」
と言われるが、
いざ書こうとすると混乱してしまい
うまく言葉にできない…

このような方におすすめ

- 商品の販促用のコピーを書いている企業のマーケティング、販促、ブランドマネージャーの方
- 広告関連会社のコピーライター、営業の方など

センス不要! 誰でも使える「売れるストーリーの作り方」と
「文章のセオリー」を実践ワークで身に付ける

Marketing & Creativity
宣伝会議

写真提供：shutterstock

ダイレクトレスポンス広告の反応率が下がる今、スキルとして問われる、コピーを書く力!

購買に直結するチャネルが増えており 響く言葉を自分たちで量産しなければならない

モールや自社ECなど、ネット上で完結する購買行動が増えたり、リスティング広告やバナー広告などWebのプロモーションが当たり前になっていたりなど、言葉のプロではない担当者が、購買につながる販促コピーを考える機会は増えています。また、紙ものよりもすばやくPDCAを回し、時間をかけてじっくり考えるよりも、反応の良いコピーにどんどんリライトしていくスキルが必要になります。そのため、この時代に人を動かすには、センスよりもテクニックや構成のコツが鍵を握っています。

消費者目線での言葉の使い方で「欲しい」気持ちは大きく動かすことができる

売り手が書くコピーには、どうしても売る側の視点が入ってしまいがちです。商品のおすすめポイントをそのまま記載しても、消費者が本当にそれを望んでいるかは定かではありません。重要なのは、それを消費者目線で言い換えることです。効くコピー＝心に刺さるコピー＝自分事として捉えてもらえるコピー。分かっていながらなかなかその視点で書けない…という方のために、本講座では、文章を書くときの考え方とテクニックを演習を通して1日集中で学びます。

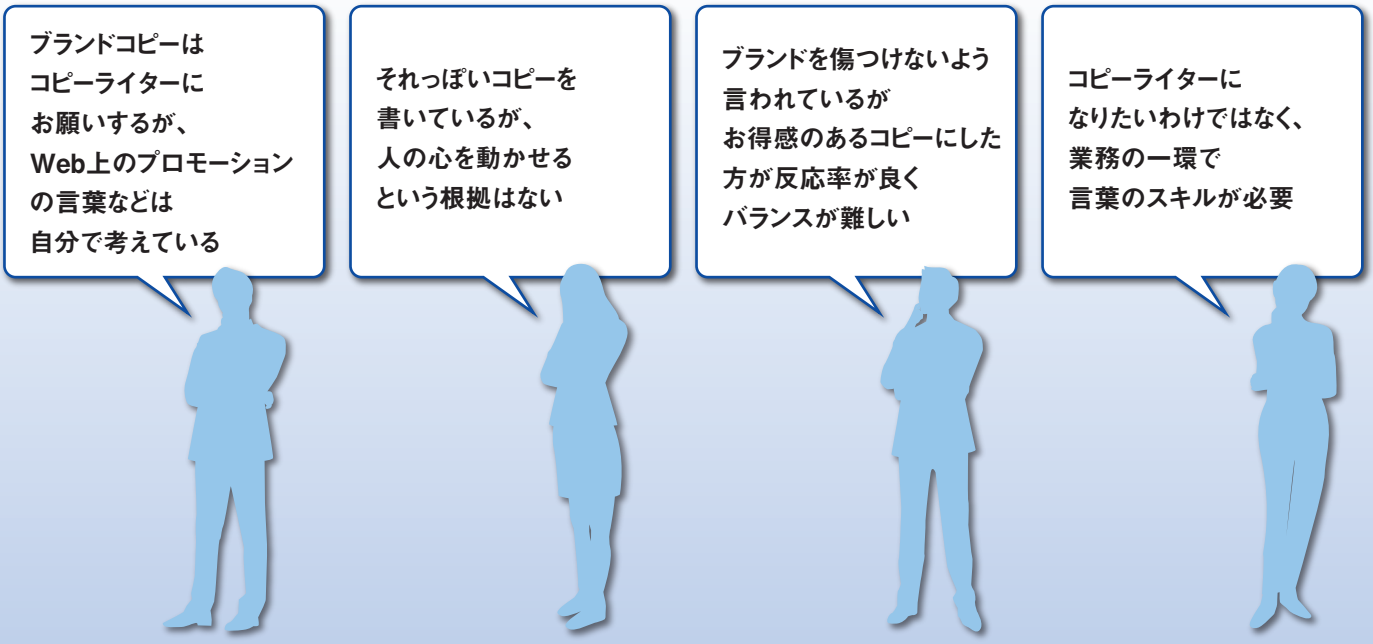
講座のPOINT　売りに直結するコピーの原則とテクニックを凝縮

POINT1
チャネルごとの
ダイレクトマーケティングの
セオリーを理解する

POINT2
セールスコピーの
大原則と
テクニックを総整理

POINT3
コピーのリライト
実践ワーク
でスキルを身に付ける

このような方におすすめの講座です



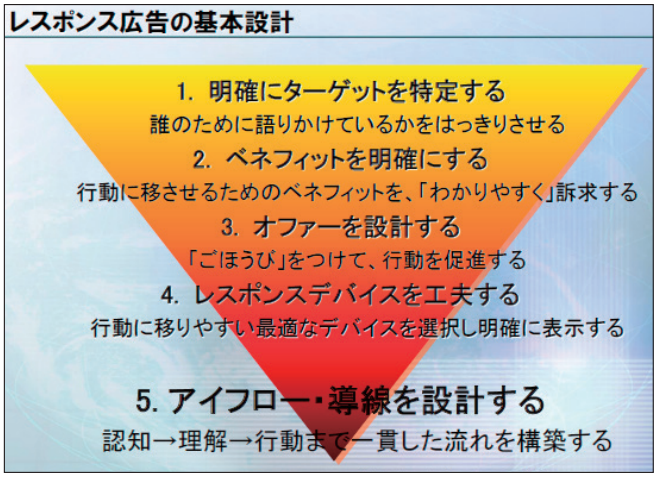
学習のPOINT

基礎編

広告の設計

人を動かすレスポンス広告の原理原則をマスター

一言に「コピー」といえど、ブランディング、販促など目的によって効果的な伝え方は変わってきます。また、言葉は宣伝活動の一部であるため、その全体が設計できていないと言葉だけを見直したところで、効果が改善されるわけではありません。そこで、まずは、セールスコピーの力を効果的に発揮するために、レスポンス広告について学びます。そもそも、通常の広告とレスポンスを得たい広告は何が違うのか、どのように設計すればお客様が反応してくれるのか、最低限知っておきたいダイレクトマーケティングの基本をマスターします。

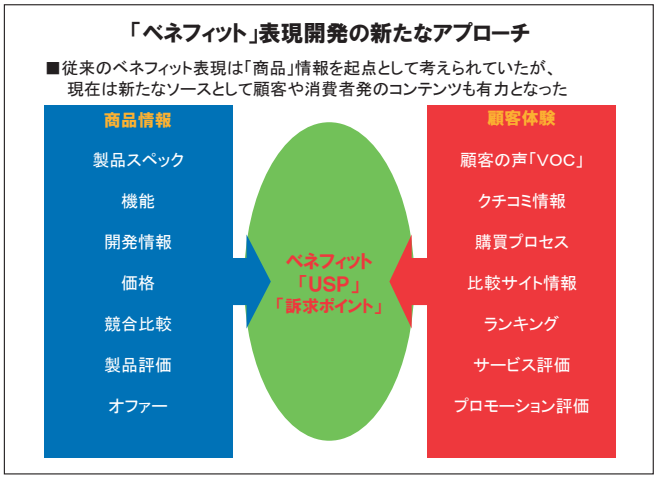


Copyright©2016 一般社団法人日本ダイレクトメール協会 All Rights Reserved

表現開発

売れるストーリーの作り方と明日から使えるライティングテクニックをマスター

特にWeb上では文字数が限られることが多く、伝えたいことを端的に表現する力が問われます。枠内に言葉を収めるには、言いたいことを絞ることはもちろんですが、言葉の順番を変えたり型にあてはめたりすることによって、スムーズにいくこともあります。また、紙1ページの販促物をつくる場合や、スマホページでスクロールさせる場合など、読み進めて最終的に行動を起こしてもらうように設計するためには、どこで何を伝えるか、その構成が重要です。本講座では、そういった全体の構成と、短い文で、ターゲットに響く言葉を生み出すためのテクニックを学びます。



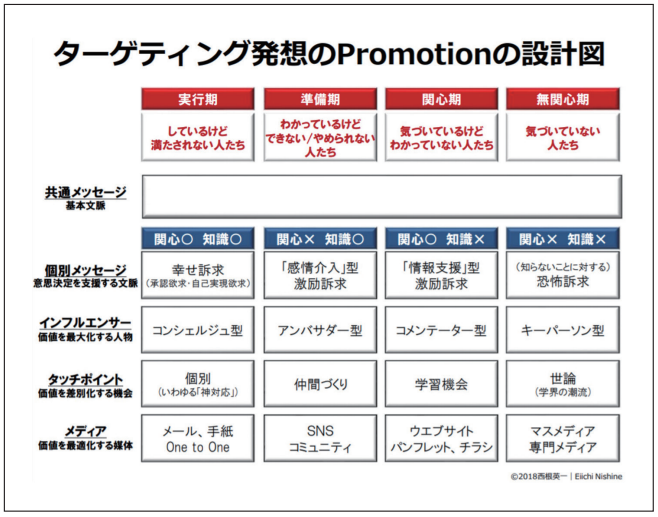
Copyright©2016 一般社団法人日本ダイレクトメール協会 All Rights Reserved

実践編

リライト

書き方一つでこう変わる!はじめのコピーを磨く術をマスター

セールスコピーは、反応を確かめながら、良いものを次々に採用して進化させていかなければなりません。はじめに書いたコピーを見て「なんとなく、もっとスマートに訴求できそうなのに」とスッキリしないこともよくあります。しかし、どこを修正すればよいのかが分からなければ磨き上げることはできません。講座では、演習でコピーを書き、講師からみっちりフィードバックをもらうことで質を上げる特訓を行います。考え方と書き方を両方身に付けることで、明日からスピーディーに効果的なコピーが書けることを目指します。また、リライトでも重要となるターゲットに応じた訴求点を明確化していきます。



明日から即活用できるヒントを詰め込んだカリキュラム

時間	講義内容	講師
第1部 約120分	●通販の成長とダイレクトレスポンス広告の現状 ●レスポンス広告「人を行動させる」CRとは? ●レスポンス最大化に向けて ●タイミングとクリエイティブの「最大化」 ●SNS＝情報源 × 告知メディア	椎名 昌彦氏
第2部 約320分	●人を意思決定から目的行動に導くためのセールスコピーの原理原則 ●ブランド分析から広告コピーを作る ●セールスコピーの 4 つの役割	西根 英一氏

※講師・日程・カリキュラムは都合により、変更の可能性がございます。ご了承ください。

講師プロフィール

椎名 昌彦氏　一般社団法人日本ダイレクトメール協会 専務理事

1979年、早稲田大学政経学部卒業後、電通に入社。マーケティング局、営業局にてクライアント業務を担当。85年、ダイレクトマーケティング専門広告会社、電通ワンダーマンの設立と同時に出向。金融、カード、テレコム、なITど広範な業種にわたるクライアントの顧客獲得、CRMなどを中心に企画・実施作業を行う。2000年より取締役営業本部長。05年に電通に復帰後はダイレクトマーケティングビジネス局に所属、通販、ダイレクトビジネス全般の業務の傍ら、通販専門広告会社電通ダイレクトフォース、郵便事業会社と電通の合弁事業JPメディアダイレクト等のグループ事業設立プロジェクトにも関与。11年、株式会社JPメディアダイレクトCMO（チーフマーケティングオフィサー）に就任。（2015年6月退任）一般社団法人日本ダイレクトメール協会専務理事就任。他に日本ダイレクトマーケティング学会等の業界活動や、早稲田大学、事業構想大学院、宣伝会議コピーライター講座講師をはじめ、教育・執筆活動も積極的に行っている。2010、2011年、早稲田大学ビジネススクールMBAコース「インタラクティブマーケティング」非常勤講師、11年、「先頭集団のダイレクトマーケティング」朝日新聞出版（企画・監修）。

西根 英一氏　マーケティング戦略とコミュニケーション設計の専門家

ビジネスローンチのための事業構想（ProjectDesign）、事業計画（ProjectPlan）、さらにビジネスグロースのための事業分析（Marketing　Research）、事業戦略（Marketing Approach）までの"精緻な設計図"を描き、広告プロモーションと戦略　PR　のコミュニケーションモデル、アルゴリズムやAIに係るマーケティングモデルを最適化する。専門領域は、ヘルスケア（健康、医療、美容）。近著に、『生活者ニーズから発想する健康・美容ビジネス「マーケティングの基本」』（宣伝会議）*1。大塚グループ、電通グループ、マッキャン・ワールドグループ（CKO最高知識責任者の後、グループ顧問）を経て、現在2つの会社の代表取締役（株式会社ヘルスケア・ビジネスナレッジ　代表取締役社長、株式会社デザインサプリ 代表取締役会長）と2つの大学で教授（事業構想大学院大学　客員教授、千葉商科大学サービス創造学部 特命教授）を務める他、琉球大学大学院 非常勤講師、宣伝会議コピーライター養成講座 講師、産総研「ヘルスケア・サービス効果計測コンソーシアム」役員等、多方面において多彩に活動。

受講者の声

セールスコピーの理解が深まりました。ブランド分析や機能情緒分析など、センスよりも調査分析が重要であることが分かりました。
（インターネット広告会社）

説明が具体的でフォーマットが分かりやすかったです。感覚頼りではなく理論をしっかりと学べたので、実務に役立てられそうです。
（通信販売会社）

実技のワークショップですぐにフィードバックをいただけるのが助かりました。次に何をすべきか明確になり良かったです。
（決済サービス会社）

講座概要

●開催日程：申込後7日間 終日視聴可能　●講義形式：宣伝会議オンライン上での視聴
●受講料金：54,000円（税込 59,400円）※申込金5,000円（税込 5,500円）を含みます　●受講定員：なし
●受講対象：商品の販促用のコピーを書いている企業のマーケティング、販促、ブランドマネージャーの方。
広告関連会社のコピーライター、営業の方など。

お申込みはWebから またはこちらまで FAXにてお送りください　03−3475−3033

セールスコピー実践講座 お申込者情報記載欄

会社情報	会社名		TEL	
	住所　〒			
申込者様	氏名	所属部署	役職	生年月日　年　月　日
	Eメール			
派遣責任者様	氏名	所属部署	役職	生年月日　年　月　日
	Eメール			
申込形態　①企業申込（請求書を発行します）　②個人申込			宣伝会議からの情報　①いる　②いらない　③ すでに届いている	

お振込み先　三菱 UFJ 銀行　青山支店　普通　1145602　口座名義：株式会社宣伝会議

※受講は受講者本人に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。尚、同一の講座を別々の方に受講いただくことは禁止としております。※お申込み後のキャンセルは原則承っておりません。※万一、受講前に受講予定の方の参加ができなくなってしまった場合は、事務局までお問合せください。同一講座の受講中において、参加者の途中変更はできません。※一旦納入された申込金・受講料は、受講前・受講途中にかかわらず、いかなる理由であっても払い戻しや次期への振り替えはできません。※天候不順によるアクシデントや講師の都合、受講者数が一定数を下回った場合等、諸事情により直前に開講日程が変更・中止となる場合がございます。その際、交通・宿泊費等の保証はできかねますのでご了承ください。※弊社と発注者は互いに暴力団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明・確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、直ちに無条件で本契約を解除します。※弊社と同様の教育講座を開催している企業、人材紹介業、受講生への営業・勧誘等を目的とするご受講等に関しましては、審査の上、お申し込みをお断りする場合がございます。また、お申し込みから審査までの間に、ご請求書類の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。あらかじめご了承ください。※本申込書により㈱宣伝会議が取得した個人情報は受講手続きや各種連絡、講座運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座、イベントのご案内等をお送りするために利用します。プライバシーポリシー（https://www.sendenkaigi.com/privacy/）をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。

■お問合せ
株式会社宣伝会議　〒107-8550 東京都港区南青山3丁目11番13号
TEL：03-3475-3030　E-mail：info-educ@sendenkaigi.com　www.sendenkaigi.com/class/

Marketing & Creativity 宣伝会議