

自社ホームページや広告で売上を上げたいと思っている方へ

言葉の選び方ひとつで

失敗しない

お客様の反応が変わる

キャッチコピーの作り方

—文章で売上アップするための言葉の選び方—

キャッチコピーは、インパクトさえあればいいと思いませんか？

それはもちろん大事なことです、言葉の選び方を間違えると、売上を上げるどころか下げてしまうこともあり得ます。

「厳選された」「新鮮」「おいしい」「最高の品質」「極上の」。このような言葉を目にすることが多いと思いますが、あなたは無意識のうちに読み飛ばしていませんか。使い古された抽象的な言葉はそのまま使うと、「実質的に何も言っていない」状態になってしまいます。

キャッチコピーにはある程度「型」があることを知り、お客様の気持ちを理解して言葉を選べば、失敗しないホームページやパンフレットを、自社で作れるようになります。

日時 11月2日(木)

14:00~15:30

会場 下関商工会館 3階 研修室

(下関市南部町 21-19)

受講料 無料

定員 30名

主催 下関観光土産品協会、共催 下関商工会議所



企業の強みを文章に変えるセールスライター 市竹 敦 (いちたけあつし)

行政の広報担当者として6年間、ライティング技術とそれに必要なヒアリング技術を身に付ける。その後、企業誘致担当課に異動し、7年間法人営業を通して質問力を磨く。2009年から、起業家を対象としたビジネス書読書会を100回以上主宰。その活動は、雑誌「月刊 Big tomorrow」、ビジネス書「クラウドどこでも勉強術」(村上崇氏)、西部ガス株式会社の季刊誌(100万部)、カモンFM等で紹介される。企業の強みを文章で表現することを仕事にするべく、国内トップレベルのセールスライターに師事し、独立・開業。

申込み・お問合せ先：下関観光土産品協会 (下関商工会議所内 TEL 083-222-3333)

セミナー参加申込書 《 FAX 083-222-4094 》

事業所名		電話番号	
所在地		FAX番号	
参加者名			

ご記入いただいた個人情報は、本セミナーでの連絡用에만使用いたします。