



**最強のキャッチコピーの見つけ方（門外不出）**

**【成功者が当たり前に行っている方法です】**

矢野昭二



## 最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

### ・著作権について

本冊子並びに本冊子の表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は発行者にあります。

本冊子の使用に関して、以下の点を十分ご注意ください。

### ・使用承諾に関する契約

本契約は、本冊子を持つ個人・法人（以下甲）と発行者（以下乙）との間での契約です。

本冊子を甲が受理し開封したことにより、以下の契約に同意したことになります。

### 第一条 本契約の目的

乙が本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲がしようする権利を承諾するものです。ただし、使用は非独占的なものに限られます。

### 第二条 禁止事項

本冊子に含まれる一切の情報は、著作権法によって保護されます。本冊子に含まれる情報を、甲は乙の書面による事前許可なくして出版・講演活動およびメディア配信などによって一般公開することを禁じます。また、電子メディアによる配信等によって一般公開することを禁じています。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は自らの所属する会社や組織においてのみ、本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

### 第三条 損害賠償

甲が本契約の二条に反し、乙に損害が生じた場合には、乙は甲に対し違約金を請求する権利を有するものとします。

### 第四条 契約の解除

甲が本契約に反したと乙が判断した場合は、乙は使用承諾に関する契約を解除することができるものとします。

### 第五条 免責事項

本冊子に含まれる情報の使用責任の一切は甲にあり、この情報により甲に損害が生じても、乙は一切の責任を問われません。

最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

この度は、

私の無料レポートをダウンロードして頂き、本当に感謝です♪

自己紹介から簡単にさせていただきます。私の名前は「矢野昭二」です。

私は、インターネットビジネスを始めて3年目になります。

サイトアフィリエイトやフェースブックアプリのアフィリエイトなど、多くのジャンルのアフィリエイトを経験してきました。

俗にいう「高額塾」でも、いろんなことを学んできました。

学んだ事の中で一番大事なことは、

「高額塾に入っても稼げない」

ということかな～

稼げるまでには、時間もかかり、寄り道もいっぱいしてきました。

でも、今では、安定した収入を得られるようになりました。

新しくアフィリエイトをされる方や、稼げなくて悩んでおられる方にわたしのよう迷ったりせずに、そして時間をかけずに最短距離で稼げることが出来るようにと、このレポートを作成いたしました。

もっと詳しいプロフィールは下記URLでも確認できますので少しでも興味を持たれた方はコチラからご覧いただきたいと思います。

<http://navi-info.org/profiel>

最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

## 目次

はじめに.....4

読者に反応してもらおう最強のキャッチコピーとは？.....5

「断言すること」で読者を安心させます.....8

最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

## はじめに

読者に反応してもらい最強のキャッチコピーのを見つけ方、  
読者を惑わすこと無く、あなたに対する信頼度を一気に上  
げる方法を詳しく解説していきます。

門外不出ながら、成功者が実践している方法です。

最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

## 読者に反応してもらおう最強のキャッチコピーとは？

ネットビジネスを始めたばかりの方でも、

読者に反応してもらおう最強のキャッチコピーを

2つ紹介致します

それは、

✚ ターゲットに直接呼びかける

✚ 疑問形をつかう

紹介したい商品やサービスのターゲットに

直接呼びかけることによって

呼びかけられた読者は、

つい自分のこととして反応してしまいます。

最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

この際に、

絞り込めば絞り込むほど、反応の効果があがります。

でも、絞りこむことで、

対象者が少なくなると心配するかもしれませんが、

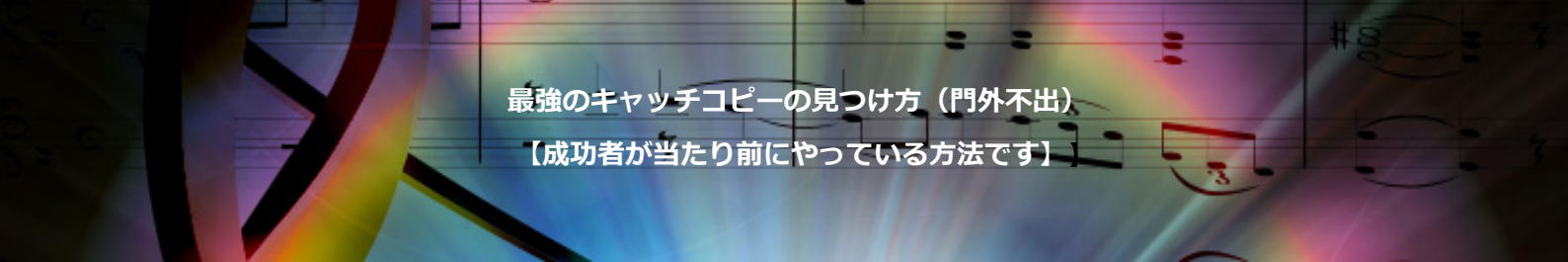
商品やサービスのターゲット層は、

事前に調査して想定することが出来ますよ。

ターゲットに直接呼びかける例として

- ✚ 「諦め癖がついているアラサー女子の方へ！」
- ✚ 「コーヒーはブラックと決めつけている方へ！」
- ✚ 「見ず知らずの子供に「おばさん」と呼ばれてイラッとした経験のある方へ！」

もう一つ、



最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

読者の興味を引き止める方法として

「疑問形をつかう」方法がありますね。

この方法は、

簡単に出来て、高い効果が期待できる万能キャッチコピー  
です。

疑問形は、問いかけられたら、

つい答えたくなる人間の習性を逆手に取った  
アプローチです。

読む人に反応してもらおうという点において、

最強かもしれませんね。

この2つのキャッチコピーを意識して

タイトル付けをしていきましょうね。



## 「断言すること」で読者を安心させます

私の友人は、サイトの文章づくりがうまいのですが、  
なかなか、成果につながらないとぼやいています。

確かに、

✚ 画像の使い方

✚ 論旨のまとめ方

は抜群にうまいのですが、

最後の押しが弱そうに感じます。

中途半端な表現、解説者のような物言いなので

特に、その先を読みたいという衝動にかられることはありません。

最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

これが、彼のサイトの決定的な弱点でしょう。

サイトで商品やサービスを紹介する際には

断言することが、とても大事です。

「中途半端な表現」

「弱々しい表現」

では、読者のところを掴むことはできません。

読者は、あなたの紹介する、薦める商品やサービスを購入する理由を

あなたのサイトから見つけたいと思っているのです。

そして、安心したいのです。

そこで、肩を押してあげる表現、

最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

例えばダイエット商品の場合、

「これを摂取することで、脂肪燃焼を促進して

必ず痩せる体質をつくってくれます。」

とか・・・

読者は、

ダイエット商品を今まで、何度か試しているはず。

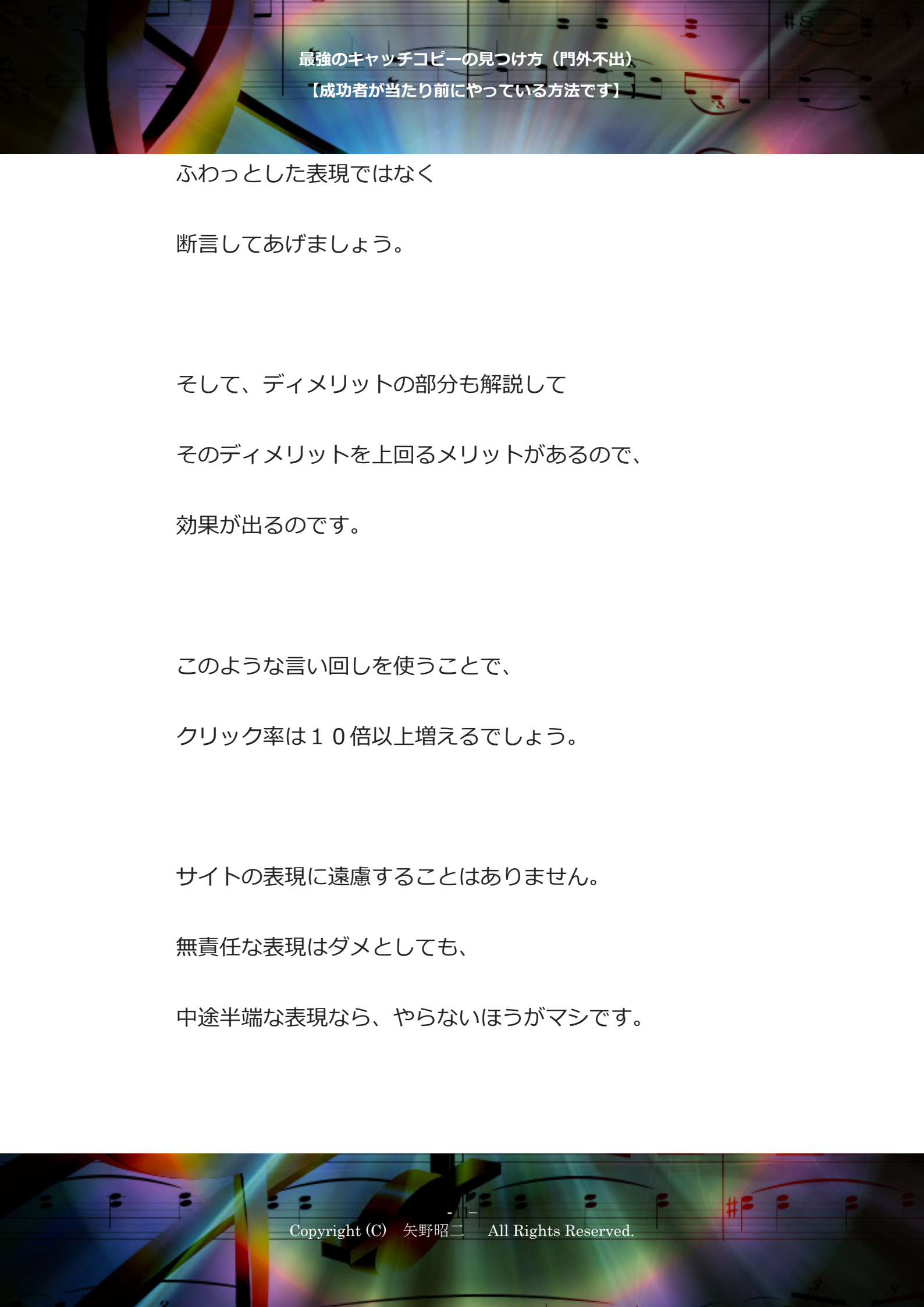
それらを使っても、効果がなかったのを、

あなたの紹介する商品が、

「今までのものと違って、必ず効果が出る」

という表現を探しているのです。

読者を購入する気にさせるには、



最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

ふわっとした表現ではなく

断言してあげましょう。

そして、ディメリットの部分も解説して

そのディメリットを上回るメリットがあるので、

効果が出るのです。

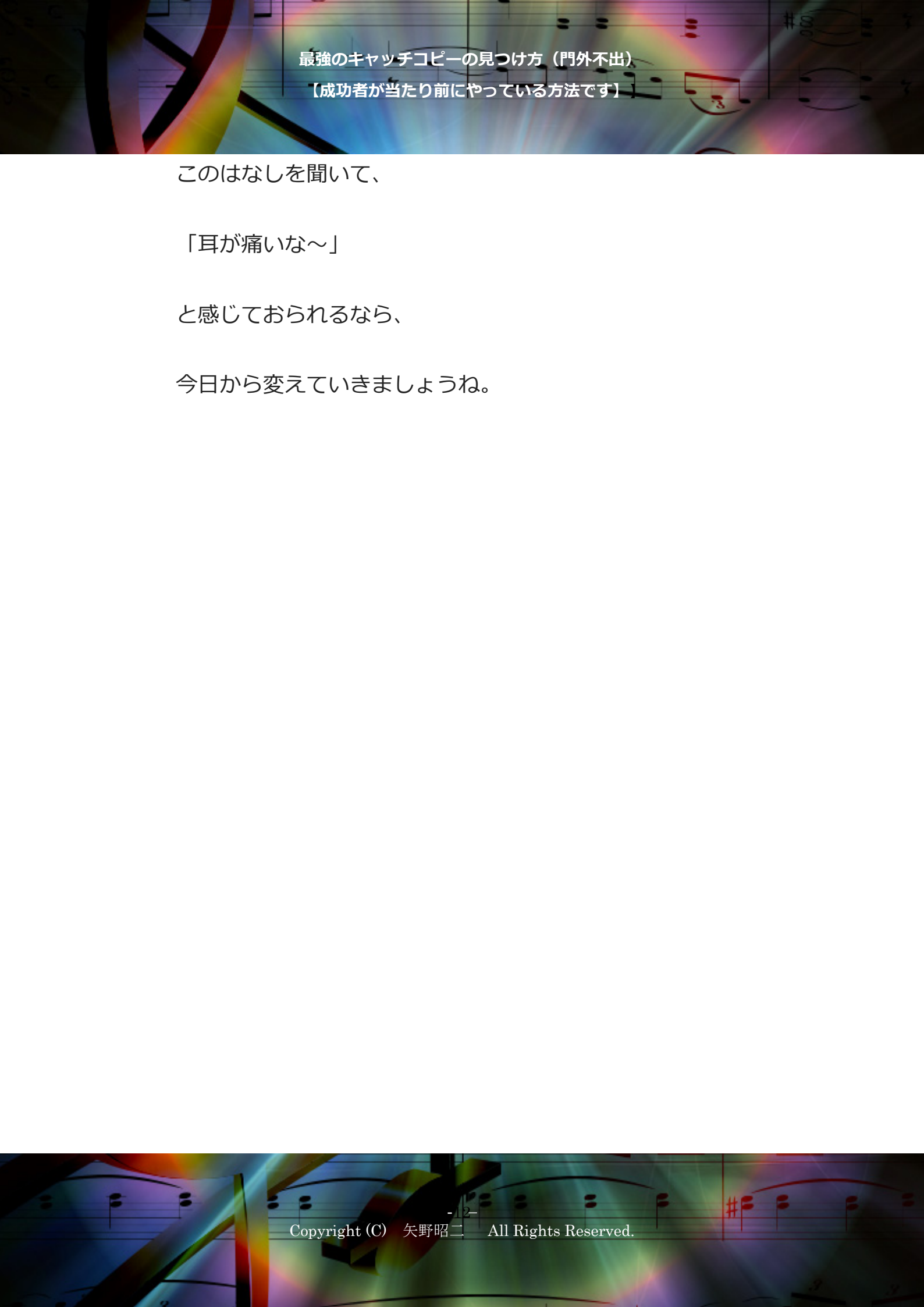
このような言い回しを使うことで、

クリック率は10倍以上増えるでしょう。

サイトの表現に遠慮することはありません。

無責任な表現はダメとしても、

中途半端な表現なら、やらないほうがマシです。



最強のキャッチコピーのを見つけ方 (門外不出)

【成功者が当たり前に行っている方法です】

このはなしを聞いて、

「耳が痛いな～」

と感じておられるなら、

今日から変えていきましょうね。

最強のキャッチコピーのを見つけ方（門外不出）

【成功者が当たり前に行っている方法です】

最後まで読んで頂き、誠にありがとうございました。

【矢野昭二のブログ情報】

ネットビジネスで本当に稼ぐことは出来るの！？

【6ヶ月で月30万円を稼ぐ手法を伝授します】

<http://navi-info.org/>

↓矢野昭二のプロフィールはこちら↓

<http://navi-info.org/profiel>

【矢野昭二のメルマガ情報】

※メルぞうより無料でダウンロードされた方は  
自動的にメルマガへ代理登録されます

発行者名：矢野昭二

連絡先：[ashiyaproject@gmail.com](mailto:ashiyaproject@gmail.com)

メルマガタイトル：ノウハウコレクターが実際に月30万円稼ぐ秘訣  
とは！？

メルマガの登録解除URL：<http://mail.os7.biz/m/bSpF>



**最強のキャッチコピーの見つけ方（門外不出）**

**【成功者が当たり前に行っている方法です】**

**<http://navi-info.org/>**

Copyright (C) 矢野昭二 All Rights Reserved.