

ザ・コピーライティング

第17章
頭の体操10問
解答編

1: ビジネス通信講座の広告案

- A
ビジュアル: なし
見出し : 年収5万ドル稼ぎたいとお考えの、年収2万5,000ドルの方へ
オファー : 無料パンフレット『経営幹部が知っておくべきこと』
- B
ビジュアル: パンフレットを読んでいる男性
見出し : このコースで感銘的に報われる証拠がこれです
オファー : 無料パンフレット『経営幹部が知っておくべきこと』

成功した見出しは、具体的。
金額を2度出して収入アップを強く暗示している

2: 育毛剤の広告案

- A
ビジュアル: 男性が別の男性のハゲ頭を指差している
見出し : 「60日前までは私が『ハゲ』と呼ばれていた」
コピー主旨: この育毛剤で目覚ましい効果があった男性の話を伝えている
オファー : 無料パンフレット『最新の育毛法』
- B
ビジュアル: こちらに小切手を差し出している育毛専門家
見出し : 30日以内に髪が生えてこなければ、この小切手を差し上げます
コピー主旨: この育毛剤の効果に満足できない場合は、小切手で返金すると説明している。
オファー : 無料パンフレット『最新の育毛法』

「ハゲ」という言葉で適切なターゲットの目を引いている

3: 生命保険の広告案

- A
ビジュアル: 夫と妻
見出し : これは奥様にしてはいけない質問です
コピー主旨: 「それは妻に相談しないと、生命保険に入るようなセールスマンから勧められると、男性は決まってこう答える。だが、それは間違っている。夫は妻に相談せずに生命保険に入った方がいい。」
オファー : 無料パンフレット『ほいものを手に入れる方法』
- B
ビジュアル: 家族の写真が姓名保険証の片隅に、もう一方の隅には家の写真
見出し : お金の心配を一生しなくて済みます
コピー主旨: この生命保険プランには、男性の遺族の生活費、住宅ローンの完済、さらに必要に応じて障害給付くんが付けられる。
オファー : 無料パンフレット『ほいものを手に入れる方法』

成功した方は、見出しにベネフィットがある。

4: ピアノレッスンの広告案

- A
ビジュアル: ピアノを弾いている男性
見出し : 「数ヶ月前はまったく弾けなかつたんです」
オファー : 無料パンフレット『自宅で音楽のレッスン』
- B
ビジュアル: 楽器を演奏している人々。
枠組みにレッスン方法と「とっても簡単」とある。
見出し : 演奏できるようになるちょっと変わった方法
オファー : 無料パンフレット『自宅で音楽のレッスン』

成功した法の見出しは「演奏できるようになる」というベネフィットを約束し、「ちょっと変わった」で好奇心をそそっている

5: 退職年金プランの広告案

- A
ビジュアル: なし
見出し : 一生続く旅行
オファー : 無料パンフレット『退職年金プラン』
- B
ビジュアル: なし
見出し : どうすれば一生の収入を確保して退職できるか
オファー : 無料パンフレット『退職年金プラン』

成功した見出しは、ふさわしいターゲットを絞り込んでベネフィットを約束している。もう一方は、わかりにくく誤解を招きやすい。

6: 『ウォールストリート・ジャーナル』紙の広告案

- A
ビジュアル: なし
見出し : 「27ドルでいかにして年収7万5,000ドルへの道を歩き始めたか」
コピー主旨: 27ドルを送って『ウォールストリート・ジャーナル』のお試し購読をした男性の話。
その後、定期購読者になった。同誌を読んでいるおかげで年収7万5,000ドルを手に入れることができた。
オファー : 27ドルでお試し購読
- B
ビジュアル: なし
見出し : 年収7万5,000ドルの様々なポストが志願者を得ています
コピー主旨: 年収7万5,000ドル以上の数多くの仕事のチャンスが、エキスパートには開かれている。『ウォールストリート・ジャーナル』を読むことで、そうした仕事に就く準備に役立つ。
オファー : 27ドルでお試し購読

成功した見出しは適切な相手を選んで、具体的なベネフィットを約束している。

7: 書評週刊誌の広告案

- A
ビジュアル: 座間で雑談している男女
見出し : この楽しい文字サークルにあなたも参加しませんか
コピー主旨: この雑誌で常に最新の書籍情報が手に入る
オファー : 無料で小誌1部進呈
- B
ビジュアル: この書評誌に寄稿している著名人
見出し : 他の人と本の話が違いますか？
コピー主旨: この雑誌で常に最新の書籍情報が手に入る
オファー : 無料で小誌1部進呈

成功した見出しは、書評誌にふさわしい読者を狙い、ある保証の含みを持たせている。つまり、この雑誌を読めば本の話ができるようになる、というわけだ。

8: ダンス教室の広告案

- A
ビジュアル: 若い女性と踊っているダンスの先生
見出し : なぜ、ダンスの上手な人は「ウォークアラウンド」よりモテるのか
オファー : 無料お試しレッスンと、アーサー・マレーのダンスレッスンを解説するきれいなイラスト入り32ページのパンフレット
- B
ビジュアル: 仮面舞踏会で仮面をつけて踊っているペア
見出し : 「私がドジを踏んでいかに人気者になったか」
コピー主旨: ダンスが下手で恥ずかしいと思っている男性の話。
ダンスレッスンを受けてたまたま人気ものになる。
オファー : 無料お試しレッスンと、アーサー・マレーのダンスレッスンを解説するきれいなイラスト入り32ページのパンフレット

「人気者になった」という言葉は、ベネフィットの保証を受け取れる。失敗した方は、ベネフィットを1つも約束していない。

9: 神経症治療の広告案

- A
ビジュアル: 枠組みに書かれた神経症の症状の一覧
見出し : 大勢の方がご自分の神経不調に気づいていません
オファー : 『高齢者のための新しい神経読本』を送ってください。硬貨または切手で50セント同封します。
- B
ビジュアル: 神経科医
見出し : あなたはこのような神経失調の症状にお悩みではありませんか？
オファー : 『高齢者のための新しい神経読本』を送ってください。硬貨または切手で50セント同封します。

成功した見出しは、「あなた」という言葉で相手の興味を引いている。また、神経失調を治す方法があることをほのめかしている。

10: 世界名作文学集の広告案

- A
ビジュアル: 文学集
見出し : 「コンプレックス」をなくす方法
コピー主旨: この全集を読めば教養が高まり、会話がもっと上手になって、ビジネスや人付き合いでもプラスになる。
オファー : 本についての無料『ガイドブック』
- B
ビジュアル: 包囲された町に向かうジャンヌ・ダルク
見出し : 不朽の文学作品は、歴史に残る偉業と同じくらい感動的
オファー : 本についての無料『ガイドブック』

成功した見出しは、個人的なベネフィットを具体的に保証している。