



Success! Weekly Letter

ジムの入会者を増やす驚くべき秘密(しかも無料で)



良い商品やサービスを提供しているのに、なぜか売れない。広告を打ってもほとんど反応がない。もしこのようなお悩みを抱えているなら、今日お伝えすることが解決策になるかもしれません。

それは、「見出し」(キャッチコピーやタイトル、広い意味での商品名や第一声など)です。広告では、見出しがダメだと、残りの広告がどれだけ優れていても、読んでもらえません。オンラインやオフラインの世界においても、魅力的な見出しは注目を集め、興味を引き、より詳しい内容を読んでもらったり、リンクをクリックしてもらったりします。見込み客や顧客を獲得し、ビジネスを成長させたいのであれば、魅力的な見出しを作成することは不可欠です。

こんな興味深い調査結果があります。1億件の見出しを分析した BuzzSumo (バズスモー、イギリスの SNS 分析ツール) の調査によると、フェイスブック上で他の見出しに比べて2倍以上の契約につながった最も強力な見出しが存在しました。それは、「Will make you」(あなたを~にする) という3つの単語から成るフレーズでした。

なぜこのフレーズが効果を発揮するのでしょうか？それは、このフレーズがターゲットとなる読者を設定し、読者に内容を詳しく知りたいと思わせるからです。見出しの重要性を理解していただくために、以下に7つの例を紹介します。

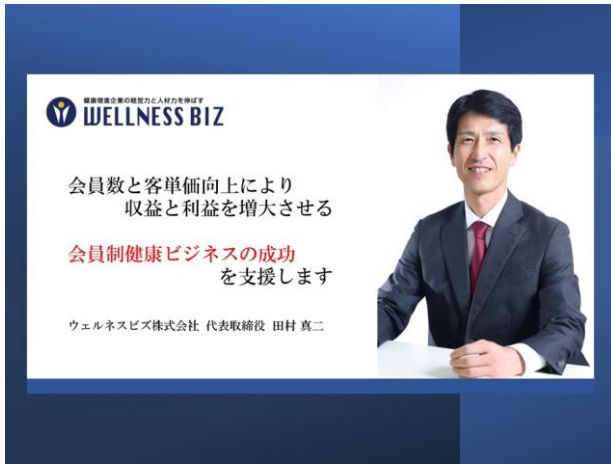
「あなたを~する」見出しの例

- ・仕事で役立つ5つの神アプリ
- ・60秒で眠りにつけるシンプルな10の秘訣
- ・ジムの入会者を増やす驚くべき秘密(しかも無料で) ※本日の見出しです
- ・ヨガスタジオに「絶対入会したい」と思わせるブログ記事の書き方
- ・〇〇するための5つの簡単な方法
- ・あなたが〇〇を手に入れるための15の新しい方法
- ・フィットネスクラブの水道光熱費を3割下げる7つの効果実証済み手法

【重要】見出しに入れる数字でもっとも効果的なのは「10」で、「5」「15」「7」と続きます。

BuzzSumo のリストで、次に有効とされた見出しは「感情的な表現」でした。「嬉し涙」「思わず泣いてしまう」「鳥肌が立つ」「笑いが止まらない」「可愛すぎる」「心温まる」「ショッキングな」などのキーワードです。ぜひ、この記事でお伝えした内容を実践してみたいかがでしょうか。すぐに驚くような結果が出るかもしれませんよ。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。