

- ① キャッチコピーと写真で、ターゲットに興味を持たせ、これは自分のことだと思わせる
- ② ターゲットが困っていること、あるいは、こうなりたい・こうしたいと思っていることを指摘する
- ③ 解決するには、自社の商品やサービスが有効であることを伝える
- ④ なぜ、自社商品(サービス)がよいかの裏付け。強みのアピール
- ⑤ 事例やお客様の声、第3者の評価を使って安心感を醸成
- ⑥ 限定・割引・体験などで、購入の背中を押す → 購入・問合せへ