



# 大変身!?! ページの魅力を上げるには?

こんなに変わる! 今すぐ使えるキャッチコピーのコツ





mcommune,LLC.

# 合同会社エムコミュニケーション

<https://www.mcommune.com>

鹿児島市新照院町

2011年創業

おかげさまで10周年

社員6名の小さな会社です



【事業内容】 ネットショップ運営支援・ホームページ制作運営管理・動画コンテンツ作成・各種デザインなどなど





商品写真とセットで  
商品の魅力を効果的に伝える手段を教えます！

Price  
Down!

キヤッチコピー

興味を惹きつけ、足（目）を止めてもらうこと



# 【 3秒ルール 】

# 【3秒ルール】とは

サイトや商品ページに訪れたお客様が判断するスピード（通説）



- 自分に関係がある商品か
- このまま読み進める価値があるか

そのわずかな時間で、商品に興味を持ってもらわなければ、お客様はどんどん離れてしまいます。

これではいくら集客ができて、売上は上がらない...



そこで有効なのが

# キャッチコピー

お客様の心をつかむ文章（キャッチコピー）を書けるか否かで、売上が大きく左右することもあります。

難しそう・・・。



# キヤッチ+コピー



(心を)掴む+文章



お客さまを主役にして考えるだけ





## ①できるだけシンプルに

道行く人が一目見ただけでスッと分かるように（多くても3秒でよめる）

## ②ターゲットを主語にして「自分ごと化」させる

「初心者でもOK」など、自分に関係のある商品かも・・・と思わせる

## ③イメージや数字を使って具体化させる

「素材にこだわりました」よりも「鹿児島県産100%」

## ④商品の説明でなく、ベネフィットを伝える

「甘いみかん」よりも「泣く子も黙る！あま〜いみかん」

## ⑤お客様の声をキャッチコピーに活かす

レビューや周りの人から感想にはヒントがいっぱい



どれが一番良いキャッチコピー？



去年もすごく売れました!!  
送料込み店長厳選焼酎セット





リピート率80%以上！  
ギフト箱入り焼酎 日時指定OK



お父さんの喜ぶ顔が見れる  
いつもと違う香りの焼酎



**A以外は良い**





リピート率80%以上！  
ギフト箱入り焼酎 日時指定OK



お父さんの喜ぶ顔が見れる!!  
いつもと違う香りの焼酎

BとCはそれぞれ

**「具体的な表現」** をいれた例

**「ベネフィット」** をいれた例

※ブランドイメージやターゲット層で変える



去年もすごく売れました!!  
送料込み厳選芋焼酎セット

**なにか良さを伝えてるようで伝わらない  
売り手主体のワードで中身が無い…**

結



論

お客さまを主役にして考えましょう



最後に



まずは、

「商品名だけ」をやめましょう。

例えば…

桜島小みかん 1kg



**世界最小!桜島小みかん大盛 1kg**

とか…!



ネットショップはカタログじゃない  
商売をしているという意識が大事



ご視聴ありがとうございました