



誰でも簡単に集客できるキャッチコピーを「無料」で作る4つのステップ

まず、キャッチコピーを作るにあたって大切な4つ項目を確認しましょう。

対象は？

対象の悩みは？

対象の理想の未来は？

解決策は？

この4つの項目を意識した上で実際に集客できるキャッチコピーを「無料」で作っていきましょう！

【ステップ1】

GOOGLE検索に「FB広告ライブラリ」と入力してください

※FBは広告収入で運営している会社です。ここに継続して広告を出し続けている企業をオマージュします。

【ステップ2】

広告を検索の枠に

国は「日本」



広告カテゴリは「すべての広告」

キーワードの枠に「整体」（※キャッチコピーを出す分野のキーワードを入力）

【ステップ3】

広告が表示されます。

広告の詳細をクリックするとHPやLPが表示されます。

【ステップ4】

広告を出している企業は「儲かる」から出すんです。

「損」しているなら広告は出しません。

実際に集客できている広告を参考にして自分のキャッチコピーを作っていきます。

実際に、

どのような言葉で対象の興味をひき、

どのような悩みをもった人に対して、

どのような理想の未来をイメージさせて、

どのような解決策を提案しているのか？



広告を出し続けている企業を参考にして〈対象、悩み、理想の未来、解決策〉を学ばせてもらいます。

(ご注意ください! → ※広告をそのまま真似てはいけません!)

■マルキンアド株式会社様のHPに「オマーージュ」「パロディ」「パクリ」3つの違いが分かりやすく説明されています。

URLを貼っておくので参考にしてみてください。

↓ ↓ ↓ ↓

「オマーージュ」「パロディ」「パクリ」3つの違いは?

<https://www.marukin-ad.co.jp/marulog/?p=2081>

以上の4つのステップで実際に集客できるキャッチコピーを無料で作っていきましょう!