

#18 ストーリー

ストーリー

- 講習の前でスピーチする人やセミナーのスピーカーはみんなストーリーを語る事の重要性を知っている。聴衆はストーリーが始まると元気を取り戻す。セールスの大家ジグジグラーは、9分ごとにストーリーを入れるべきだと言っている。
- キリスト教の教えは全てストーリーやたとえ話によって伝えられている。私たちは子供の頃から、ストーリーを読んで聞かせてほしいと強く願っていて、大人になったらストーリーを読む。出版ビジネスでは、フィクションはノンフィクションの100:1くらいの割合でもっと売れる。
- セールスのプロ、(セミナーのスピーカーなど)は満足した顧客のストーリー、ドラマチックな商品の使い方のストーリーは、事実を言うだけよりも遥かに効果的な事を知っている。これらをよくよく考えれば、あなたはセールスコピーでストーリーをどうやって使うかが分かるだろう。

ストーリー

- 売れるストーリーのタイプ
 1. ブラッキー・ストーリー
 2. 発見のストーリー(サイコ・サイバネティクス)
 3. ビフォーアフターのストーリー
 4. 困ってる見込み客のストーリー(ニッチマーケットのレター: 困ったレストラン店長の話)
 5. 第三者の証言
 6. 疑ってた人が信者になるストーリー
 7. ドラマチックなニュースストーリー
 8. セレブが関係しているストーリー
- ストーリーは特定の目的にも使える。例えば、価格を安く感じさせるとか。。

ストーリー

- 平凡なコピーライターとプロのコピーライターを分ける要素の一つは、ストーリーを書くスキル
- ケネディは長い間、フィクションを研究してきた。それもストーリーテリング、印刷されたセールスマンシップのため。彼のセールスレターのほぼ全てにはストーリーが入っている。
- もし、あなたが本気でコピーライティングを極めたいなら、フィクションを読むべきだ。いつもとは、違った観点から。そして研究していけばあなたは素晴らしいストーリーテラーになるだろう。