|  |  |
| --- | --- |
| 23 | リードマグネットのタイトルを「タイトルＡ」に決めました。 見込み客を引き付ける、フックの強いキャッチコピーを200文字で5個作ってください。 |
| 24 | キャッチコピーは「A」に決めました。このキャッチコピーを補足するボディコピーを1000文字で3つ作ってください。 |
| 25 | このコピーをＡＩＤＡ形式でリライトしてください。アイディアは2つ出してください。 |
| 26 | PASフレームワークを使って【商品Ａ】のコピーをつくって下さい。 |
| 27 | AIDA フレームワークを使って【商品Ａ】のコピーをつくって下さい。 |
| 28 | 4Ｕ フレームワークを使って【商品Ａ】のコピーをつくって下さい。 |
| 29 | FABフレームワークを使って【商品Ａ】のコピーをつくって下さい。 |
| 30 | PAPAモデルと使って【商品Ａ】のコピーをつくって下さい。 |
| 31 | USPモデルをつかって【商品Ａ】のコピーをつくって下さい。 |
| 32 | ストーリーテリングフレームワークを使って【商品Ａ】のコピーをつくって下さい。 |
| 33 | 商品Aのブレッドを10個書いてください。 |
| 34 | 私はターゲットAに向けた商品Bを販売しています。キャッチコピーを200文字で3つ考えてください。 |
| 35 | 見込み客Ａの悩みや課題を20個ピックアップしてください。 |
| 36 | 商品Ａの特徴とベネフィットを10個考えてください。 |
| 37 | セールスコピーで緊急感を生むために使えるテクニックは何ですか？ |