

「ことのは塾」オンライン勉強会



欲しくなる『商品紹介文』の 作り方

2021年 5月 27日

開場 13:30 開演 14:00

商品にかけて“想い”を
「言葉」にするお手伝いをしています。



“想い”を伝えるマーケティング

「ことのは塾」

<https://kotonoha-juku.co.jp/>

◆ 講演 / 社員研修 / お客様インタビュー / アイデア出し会議



ツチヤ農園様 ホームページ
(<https://apple-tsuchiya.com/>)



マリンスルーム音楽教室様 HP
(<https://marins-room.com/>)



時ノ舞/木組みの家様 HP
(<https://shimizu-arc.jp/>)



カワムラ進学教室様 HP
(<https://kawamura-juku.net/>)



ポピンス英語教室様三ツ折パンフレット
(<https://poppins923.com/>)



カネトウ三浦園様 ショップカード
(<https://tea-miuraen.jp/>)



カネトウ三浦園様 お茶パッケージ
(<https://tea-miuraen.jp/>)



きものじまい
お困りではありませんか?
巻付けのおおし様 チラシ
(<https://kimono-jimai.com/>)

◆ ホームページ / パンフレット / チラシ などの“制作”もやっています。

◆ 山梨 栄司 (やまなし えいじ)



「ことのは塾」代表

- “大工”の家に生まれました。
次男の自分にできることは何か？と考え、マーケティングの道へ
- 都内のマーケティング会社に入った後、やはり自分は
小さな会社・小さなお店のためのマーケティングをしたいと
あらためて気づき、独立。
- HPやチラシに載せる“言葉”を改善することなら、追加コストは
かからないと考え「ことのは塾」を立ち上げ、今年「20年目」に
入りました。

本日のテーマ

『良い商品紹介文』の 作り方



Q. そもそも

『商品紹介文』は、

何のためにある？



商品について
知ってもらうため



50点

Q. 『良い商品紹介文』と、
「普通の商品紹介文」は
何が違う？



『良い商品紹介文』は…

A. 『今どきの買い方』に、
あっている



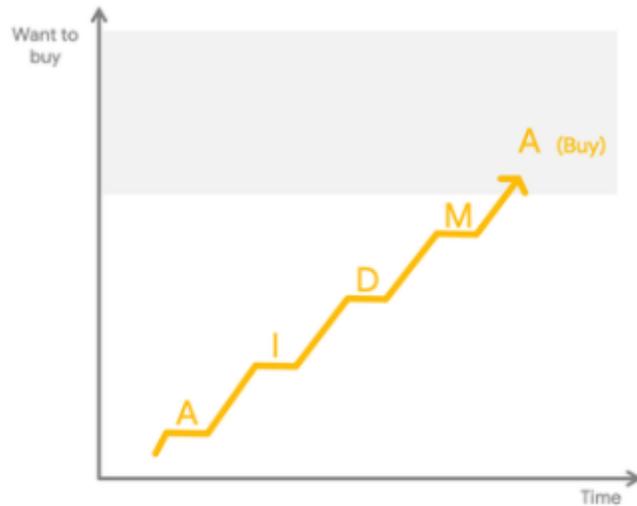
検索して買う



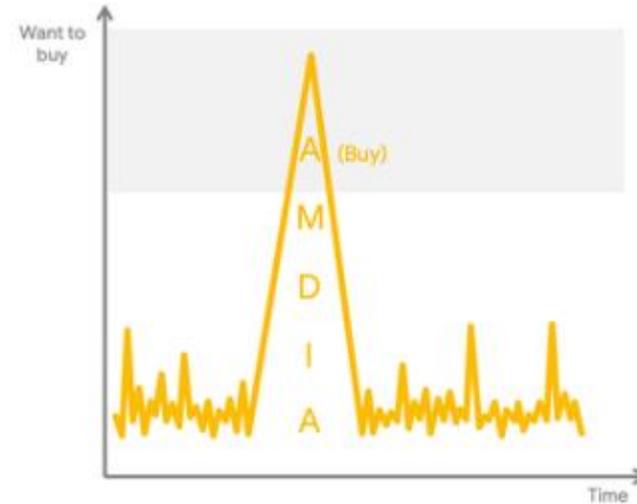
『今どきの買い方』

パルス消費

考案：Think with Google
小林伸一郎さん



AIDMA型消費行動



パルス型消費行動



(<https://www.thinkwithgoogle.com/intl/ja-jp/marketing-strategies/app-and-mobile/shoppersurvey2019-2/>)

バタフライ・サーキット

考案：Think with Google
小林伸一郎さん

「欠点はある？」

「欲しい！」

「・・・何コレ?!」

「いやいや待てよ…」

「売れてるのか…」

「こういうことに
使えるのかな？」

「へえ、そうなんだ…」

さぐる

「やっぱり欲しい！」
(「やっぱりらない」)

「私にも使いこなせる…
よね…？」

かためる

『良い商品紹介文』とは…

『パルス消費』や『バタフライ・サーキット』の
キッカケとなる情報、つまり…

A. 『ピン！と来る情報』
である



☆卓上小型扇風機 (TKS-01J)

¥3,300円(税込み)



- ・ 卓上/壁掛け兼用です
- ・ 自動首振り機能付き & 上下80度に調整可能です
- ・ 風量は3段階に調整可能です
- ・ 便利なUSB電源
- ・ 5枚羽根

商品説明文



☆卓上小型扇風機 (TKS-01J)

¥3,300円(税込み)



・キッチンやお風呂で使える扇風機

--- 直径18cmと小さく置き場所を選びません。
フックや吸盤で壁につけることもできます

・コンセントが無い場所でも使えます

--- USB電源なので、モバイルバッテリーとつなげば、
コンセントの無い場所でも使えます。
アウトドアや車内でお使いになる方にも選ばれています。



売れている扇風機は
何が違うんですか？

・赤ちゃんの寝室など静かでやさしい風を送りたい時に

--- 当社で独自に新開発した“5枚羽根”は、一般的な4枚羽根の
扇風機に比べ、静かでやさしい風を送ります。

--- 風量は3段階に調節できます
/ 自動首振り機能付き
/ 上下80度に角度調整可能



商品紹介文



商品説明文



実践の時間



実際に商品紹介文を
書いてみよう

「ピン!とくる」情報とは?



① 稀少価値がある	② タイミングに合っている	③ 評価されている
④ “変化”をもたらそう	8つの ピン！ポイント	⑤ “自分と同じ”
⑥ 使いこなせそう	⑦ 知っている / 使っている	⑧ “裏のニーズ”をくすぐる





「果汁100%のオレンジジュースです」

”今年最初”の
100%オレンジジュースです



この店で一番売れている
オレンジジュースです

オフィスで仕事中に飲まれている
オレンジジュースです

あなたと同じ、育児中の方に喜ばれている
オレンジジュースです



「どんなオレンジジュースなんだろう…。
いいかも…」

Q&Aパターン① 『稀少価値がある』



Q 普通の〇〇と何が違いますか？

A 「ただの〇〇ではありません。△△な〇〇です」

Q&Aパターン③ 『評価されている』



Q どのようなコトで褒められた商品ですか？

A 「お客さまから『〇〇がいいね』と褒められました」

Q&Aパターン⑤ 『自分と同じ』

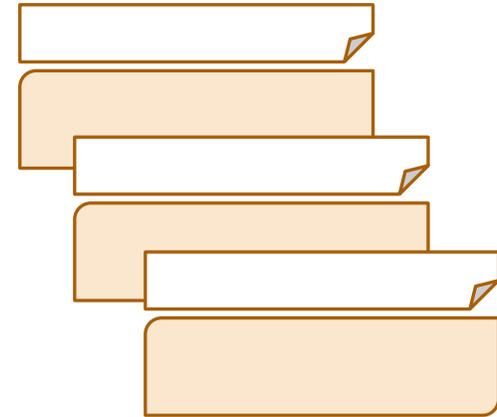


Q 私と同じような人は使っていますか？

A 「(あなたと同じ) ○○な人が使っています」



Q も A も、“見出し”になります。



長い紹介文は
短文の積み重ねで作る

よくある質問 でつくる 商品紹介文
質問例



<https://kotonoha-juku.co.jp/>

ことのは塾

🔍 検索



「ことのは塾」

オンライン教室



今後の予定

- ◆ Q&Aでつくる商品紹介文【中級編】
- ◆ キャッチコピーの練習問題
- ◆ 商品紹介文の作り方 ※ 今日と同じ内容



良かったら次もまた参加 & 紹介して下さい！