

31日間で小冊子を書いて現金化

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニング
5日目 - あなたの小冊子の売れるタイトルの付け方

重要なお知らせ

あなたがこのトレーニングコースを自己利用する以外、あなたにはいかなる権利もありません。あなたはこのレポートを無料配布・有償販売・会員制倶楽部への追加など一切できません。ありがとうございました。

あなたが31日間で小冊子を書いて現金化トレーニングを CONTENTS LAB メンバーエリア以外からダウンロードした場合、それは海賊版です。

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニングは小林正寿とbrainers 有限会社の著作物として全世界的に保護された出版物です。

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複写、読み上げでの録音などいかなる形式をもってこのレポートの一部または全部を配布することは禁止します。レポートのコンテンツの引用をご希望の場合は書面で著者に対して許諾を得てください。

免責事項／法律に関する告示: この書籍でテーマに取り上げられた情報は出版された日付の時点での著者の見解です。著者は状況の変化に応じて、このレポートで表示した見解とは異なる新しい見解を表現する権利を有します。このレポートのテーマとして取り上げた事項に関し、適切且つ信頼に足る情報を提供することを意図して作成されていますが、いかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイト・リセラーは一切責任を負うものではありません。また、法律、その他の分野に関する専門的なアドバイスを与える事を保証するものではありません。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではありません。このレポートの使用・適用によって生じたいかなる結果に対しても責任を負うものではありません。もし、法律、その他の分野で助けが必要な場合はその分野の専門家からサービスの提供を受けることを強く要請します。

収益に関する免責事項: 本製品はその可能性を正確に示すよう、あらゆる努力がなされています。このウェブサイトが提供する本書のテクニックとアイデアを利用して収益を上げることについては、何の保証もありません。本書またはページ内の事例は、収益を約束したり、保証したりするものではありません。収益の可能性は、本書、アイデア、およびテクニックに含まれる情報を使用する各個人に完全に依存するものです。お金持ちになれる仕組みであると明示するものではありません。実際の収益、あるいは実際の結果の例を生み出す権利は、要求に応じて確認することができます。サイトで主張している結果の獲得における成功のレベルは、記載したアイデアやテクニックに費やした時間、あなたの財政状態、知識、およびさまざまなスキルによって異なってきます。これらの要因は個人によって異なるため、成功、つまり収益のレベルは保証できるものではありません。またあなたのいかなる行為についても責任を負うものではありません。本書およびウェブサイトの資料には、将来的な出来事を期待させる、もしくは予想させる前向きな文章を含んだ情報が提示されている場合があります。これらの文章は、歴史的事実もしくは現在の事実と厳密に関連していないという事実によって確認することができます。これらについては、予想する、予測する、期待する、予想する、意図する、予定する、信じるなどの言葉やその他、潜在的収益または財務実績の説明に関連した類似する言葉を使用しています。本章内もしくは我々の販売資料に記載したありとあらゆる前向きな文章は、収益の可能性についての意見を明らかにすることを意図したものです。実際の結果の判断においては多くの要因が重要であり、我々もしくは他の誰かと類似した結果を得られることには何の保証もありません。我々の資料に記載されたアイデアやテクニックからどのような結果が得られるかについては、何ら保証をするものでもありません。

目次

目次	3
あなたの小冊子の売れるタイトルの付け方	4

あなたの小冊子の売れるタイトルの付け方

では、はじめましょう！

あなたの小冊子のタイトルは小冊子販売ページの訪問者を購入者に転換する上で極めて重要な役割を担っています。

簡単に言えば、売れるか売れないかはタイトルにかかっているということです。

タイトルとはそれほど重要なのです。

紙ベースの書籍の作家さんがインターネット上で語っていましたが、書籍のタイトルは作家自身ではなく出版社がつけるそうです。

つまり、タイトルは書く人ではなく売るのがつけるのです。

今日は、わたしのこれまでの経験から売れるタイトルを付けるときに検討すべき3つのポイントを学んでいただきます。

これら3つのポイントはとっても簡単ですので安心してください。

タイトルは小冊子のコンテンツを“明確に現していいですか”？ - 言い換えれば、あなたのタイトルはあなたの小冊子の中で提供している情報を的確に表現していますか？

事例 #1: “バケーションを楽しむ方法” は明確ではありません。“バケーションを計画する方法” もまだ漠然としています。“バケーションを計画する簡単 3 ステップ” なら良く絞り込んであると思いませんか？

事例 #2: “ガソリン代を節約する方法” は明確ではありません。“ガソリン代を節約する 21 の方法” または “ガソリン代を節約するトップ 7 の方法” なら良く絞り込んであると思いませんか？

タイトルは“関心を喚起”していますか？ - あなたのタイトルは見込み客に “アピール” または “魅惑” できていますか？タイトル自体があなたの小冊子を購入したいと思わせなければなりません。

事例: “簡単 3 ステップでバケーションプランニング” はアピールするタイトルではありません。

“簡単 3 ステップで楽しみ満載の少額予算バケーションをプランニング” は、より魅力的になりました。

“1 円も使わずあなたの夢を叶えるバケーションプランニング方法” であれば欲しくなるタイトルとすることができます。

タイトルは“ベネフィットを伝えていますか”？ - 誰かがあなたの小冊子のタイトルを目にするだけで、あなたの小冊子を購入して読めば何等か有益な結果を得ることができるという期待を持たせることができますか？

わたしたちは感情的な生き物なので商品自体から究極の

ベネフィットをアピールしていれば見込み客を購入へと突き動かす可能性が高まります。

あなたの小冊子でシェアしているコンテンツが約束する望ましい結果をタイトルから想像できることが重要です。あなたが街の書店に入ったとき思わず手に取った書籍のタイトルを思い出してください。

事例: “ウェブで収入を稼ぐ” ではパンチの効いたベネフィットを伝えているとは言えません。

“手っ取り早くウェブで儲けを獲得する” は迅速に儲けるというベネフィットを伝え注意を喚起することができます。最初のタイトルでは“収入” という単語を使い、もう 1 つのタイトルは“儲け” という言葉を使いました。

そして最初のタイトルでは“稼ぐ” という単語を使い、もう 1 つは“獲得” という単語を使っています。

今日の宿題: あなたの次の小冊子のタイトルをブレインストーミングして 12 本考えてリストしてください。

次回は実際に小冊子を書くためのわたしのシステムをシェアします。