

初心者でも簡単に反応が取れる

「F・A・Bフォーミュラ」

セールスライティングテンプレ



この「FABフォーミュラ」を用いたセールスライティングは、noteの導入文はもちろん、ECサイトでの物販、スキル販売サイトでのコンテンツ販売、アフィリエイトのキラーページなど、幅広い場面で活用できる非常に汎用性が高いテンプレです。

自分でいうのもなんですが、このテンプレはかなり使えます。

本来であれば、有料で販売しても良いくらいですが、あの長いブログ記事を読んでいただいたあなたに感謝の念を込めて(笑)、特別に無料プレゼントさせていただきます。

ネットビジネスのあらゆる場面で活躍するテンプレなので、ぜひ、この機会に学んでおかれることをオススメします。

まずは、このセールステンプレを正しく使うための、予備知識から説明しておきます。

このセールスライティングは「**FABフォーミュラ**」という、商品のベネフィットを導き出す公式を元に構成されています。

●FABフォーミュラ

- ・**Feature (F)** : 機能・特徴
- ・**Advantage (A)** : 利点・効果
- ・**Benefit (B)** : 利益・恩恵

「(F) 機能・特徴」が「(A) 利点・効果」をもたらし、その結果として「(B) 利益・恩恵」を手に入れることができる。

つまり、

「(F) 機能・特徴」→「(A) 利点・効果」→「(B) 利益・恩恵」

という風に、論理展開していくことで、誰でも機械的にベネフィットを導き出すことができます。

例えば、プロテイン(商品)で考えてみましょう。

(例)プロテイン

(F)機能・特徴:たんぱく質含有量が高く、無駄な脂質が入っていない

(A)利点・効果:効率よくたんぱく質を吸収できる

(B)利益・恩恵:効率的に筋肉肥大ができるので、女性にモテるカラダが早く手に入る

上記のように「(F)機能・特徴」→「(A)利点・効果」→「(B)利益・恩恵」と、論理展開していくことで、自然にベネフィットが導き出されています。

上記の例であれば、

「効率的に筋肉肥大ができるので、女性にモテるカラダが早く手に入る」

がベネフィットです。ただし、ここで注意しておくべき点があります。

それは、**ペルソナによって「心に響くベネフィット」は異なる**ということ。

例えば、

「チョコレート味」

「たんぱく質含有量が高く、無駄な脂質が入っていない」

この2つの「(F)機能・特徴」を備えているプロテインの場合、最終的なベネフィットとして、、、

A「効率的に筋肉肥大ができるので、女性にモテるカラダが早く手に入る」

B「飲みやすい味なので毎日、無理なく飲み続けることができる」

この2つを導き出したとします。

どちらも、理想の未来(ベネフィット)であることは間違いないですが、**AとBどちらのベネフィットが心に響くかは、想定しているペルソナ次第**となります。

Aのベネフィットを求めているペルソナの悩みは、、、

「味はマズくても良いから、早くモテるカラダを手に入れたい」

になりますし、Bのベネフィットを求めているペルソナの悩みは、、、

「プロテインの独特な風味が苦手だから、毎日、飲み続けるのが苦にならないプロテインが良い」

となります。

つまり、どちらのベネフィットを重視するかは、その人(ペルソナ)次第というわけです。

また、もうひとつのポイントとして、**A・Bどちらのベネフィットも同時に訴求してしまうと、発信するメッセージが「分散」**してしまっ、かえって相手の心に届きにくくなります。

100ワットの電球の光は周囲をぼんやり照らしますが、その光を一点に集中すれば障害物を断ち切る光線になります。

セールスページ(導入文)では、**たったひとつのベネフィットに集中してアピールしていく方が、良い結果を得られやすい**のです。

電球ではなくレーザーを指すようにしてください。

どんな商品(有料記事)にも、複数のベネフィットがあると思いますが、たったひとつのベネフィットに集中して訴求することが大切です。

つまり、あなたが想定しているペルソナに合ったベネフィットだけを訴求することです。

以上、予備知識はここまで。

では、上記の予備知識を踏まえた上で、ここからは「**FAB**フォーミュラ」を用いたセールスライティングを実践していきます。

まずは、ライティングを始める前に、以下のステップに沿って準備をするようにしてください。

●ライティング前の下準備(リサーチ)

- 1.あなたの有料記事(商品)を購入する「ペルソナ」を設定する
- 2.あなたの有料記事が備えている「**F・A・B**」を複数書き出す
- 3.上記「**F・A・B**」の中からペルソナに合う(**F・A・B**)を選ぶ
- 4.«ベネフィット」を補強する「**Evidence(E)** 証拠・裏づけ」を用意する
- 5.«**Benefit・Evidence・Feature・Advantage**」の順番に並び替える

ステップ5で示した「**Benefit・Evidence・Feature・Advantage**」を整理すると以下のようになります。

・**Benefit(B)** : 利益・恩恵

・**Evidence(E)** : 証拠・裏づけ

・**Feature(F)** : 機能・特徴

・Advantage (A) : 利点・効果

「F・A・B」に「E (Evidence)」を加えて並び替えると、そのままセールスライティングのテンプレとして活用ができます。

先ほどの「ライティング前の下準備」ステップ1~5が完了すればライティングに必要な材料はすべて揃うので、あとは「F・A・B・E」の順番に並び替えて、文章を肉付けしていただけます。

ということで、上記の内容をテンプレ化しましたので、あなたがリサーチする際の参考にしてみてください。

—「FABフォーミュラ」を使ったセールスライティングのテンプレ—

・Benefit (B) : 利益・恩恵

→

・Evidence (E) : 証拠・裏づけ

→

・Feature (F) : 機能・特徴

→

・Advantage (A) : 利点・効果

→

※上記の流れを、言い回しや表現を変えながら、あと1~2回繰り返す。

※「F・A・B・E」を2~3回(3回が理想)繰り返したら、以下の流れにつなげます

「有料記事購入で手に入るもの」

「返金申請が可能」

「なぜ、100円で販売するのか？」

「今すぐ購入すべき理由」緊急性(100円で手に入るのは●●日まで)

「ベネフィットを述べて最後の一押し」

私が実際に「F・A・Bフォーミュラ」のテンプレを使って作成したnote有料記事の導入文を「例」として載せておきますので、参考にしてください。

-----まずは、事前リサーチからです↓-----

●販売する有料記事

自分の「趣味」をテーマにブログを書いて収益化するアフィリエイトノウハウ

●ライティング前の下準備(リサーチ)

1.あなたの有料記事(商品)を購入する「ペルソナ」を設定する

→過去に何度かアフィリエイトにチャレンジしたことがあるが、記事を書き続けるのが面倒になり1円も稼げずに挫折してしまった人

2.あなたの有料記事が備えている「F・A・B」を複数書き出す

・Feature(F):機能・特徴

→自分の「趣味」に関する記事を書いて収益化できるアフィリエイトノウハウ

・Advantage (A) : 利点・効果

→自分の趣味や得意なことがテーマなので、ライティングが苦にならず、作業に対するモチベーションを保つことができる。アフィリエイトを継続することができる

・Benefit (B) : 利益・恩恵

→ライティングの苦痛から解放されるので、アフィリエイトを楽しく続けながら報酬を得ることができる

※本当は上記のような「F・A・B」を複数書き出して、その中からペルソナに合った「F・A・B」に絞り込む必要があります。

3.書き出した「F・A・B」の中からペルソナに合うベネフィット (F・A・B) を選ぶ

以下がペルソナに合った「F・A・B」になります。繰り返しになりますが、本来は、できるだけ複数書き出して、その中から最適な「F・A・B」を選ぶようにしてくださいね。

・Feature (F) : 機能・特徴

→自分の「趣味」に関する記事を書いて収益化できる

・Advantage (A) : 利点・効果

→自分の趣味や得意なことがテーマなので、ライティングが苦にならず、作業に対するモチベーションを保つことができる。アフィリエイトを継続することができる

・Benefit (B) : 利益・恩恵

→ライティングの苦痛から解放されるので、アフィリエイトを楽しく続けながら報酬を得ることができる

※今回は「F・A・B」を一つしかあげていないので、上記がペルソナに合った最適な「F・A・B」となります。繰り返しになりますが、本来は、複数あげた中から選ぶようにしてください。

4.「ベネフィット」を補強する「Evidence(E)証拠・裏づけ」を用意する

・Evidence(E) : 証拠・裏づけ

- 1.販売者自身や購入者の実績(報酬が発生している画像など)
- 2.販売しているノウハウで作成したサイトや記事のキャプチャー画像
- 3.「アクセス解析」画面のキャプチャー画像
- 4.有料記事購入者から集まった評価やレビュー

5.「Benefit・Evidence・Feature・Advantage」の順番に並び替える

・Benefit(B) : 利益・恩恵

→ライティングの苦痛から解放されるので、アフィリエイトを楽しく続けながら報酬を得ることができる

・Evidence(E) : 証拠・裏づけ

- 1.販売者自身や購入者の実績(報酬が発生している画像など)
- 2.販売しているノウハウで作成したサイトや記事のキャプチャー画像
- 3.「アクセス解析」画面のキャプチャー画像
- 4.有料記事購入者から集まった評価やレビュー

・Feature(F) : 機能・特徴

→自分の「趣味」に関する記事を書いて収益化できる

・Advantage (A) : 利点・効果

→自分の趣味や得意なことがテーマなので、ライティングが苦にならず、作業に対するモチベーションを保つことができる。アフィリエイトを継続することができる

-----事前リサーチここまで-----

これで、リサーチが完了。「B・E・F・A」の各要素に文章を補強していきます。

-----文章の補強ここから↓↓-----

・Benefit (B) : 利益・恩恵

この有料記事は、

「アフィリエイトで稼ぎたいけどライティングは苦手...」

「記事を書き続けるのはめんどくさい...」

「過去にアフィリエイトで挫折したことがある...」

こんな悩みを抱えている人のための記事です。

もう、記事作成で悩まない。楽しくないライティング作業からの解放。

記事更新を楽しく続けながら報酬を得ることができる、アフィリエイトの稼ぎ方を紹介しています。

まずは、証拠をお見せします。このノウハウを実践すると、こんな感じで報酬が発生します↓↓

・Evidence (E) : 証拠・裏づけ

- 1.販売者自身や購入者の実績(報酬が発生している画像など)
- 2.販売しているノウハウで作成したサイトや記事のキャプチャー画像
- 3.「アクセス解析」画面のキャプチャー画像
- 4.有料記事購入者から集まった評価やレビュー

(※このパートに関しては、画像をそのまま挿入するようにしてください)

・Feature (F) : 機能・特徴

「なぜ、記事更新を楽しく続けることができるのか？」

それは、このアフィリエイトノウハウが、自分の「趣味」や「得意なこと」をテーマに記事を書いて、収益化を達成することができるノウハウだからです。

ほとんどのアフィリエイトは、自分にとって全く興味がないジャンルの商品をアフィリエイトしているので、記事を書くのが苦痛になり、稼げる前に挫折してしまうのです。

・Advantage (A) : 利点・効果

このアフィリエイトノウハウは、自分の趣味や得意なことをテーマにしたブログを運営し、記事を書き、収益化を目指せるノウハウなので、ライティング作業が苦になりません。

そのため、作業に対するモチベーションが保ちやすく、アフィリエイトを継続することができます。

その結果、途中で挫折する可能性が低くなり、楽しみながら収益化を達成できます。

-----文章の補強ここまで-----

上記のように、事前にリサーチしていた「**B・E・F・A**」の各要素に言葉を付け足して、文章になるよう繋げていきます。

これで「**B・E・F・A**」の1回目が完成しました。

そして、この「**B・E・F・A**」を言い回しを変えつつ、あと2回(合計で3回)繰り返すようにします。

なぜなら、人間は同じことを何度か繰り返し聞くうちに、だんだん、その対象に興味を持ち始める「脳」を持つ生き物だからです。

そして、3回繰り返した「**B・E・F・A**」につなげる形で、

「有料記事購入で手に入るもの」

「返金申請が可能」

「なぜ、100円で販売するのか？」

「今すぐ購入すべき理由」緊急性(100円で手に入るのは●●日まで)

「ベネフィットを述べて最後の一押し」

を順番に書いていきます。

ではでは最後に、

「**B・E・F・A**」× 3回

「有料記事購入で手に入るもの」

「返金申請が可能」

「なぜ、100円で販売するのか？」

「今すぐ購入すべき理由」緊急性(100円で手に入るのは●●日まで)

「ベネフィットを述べて最後の一押し」

これらをすべて網羅した完全版を載せておきます。

-----「F・A・B」セールスライティング(完全版)ここから↓↓-----

●「B・E・F・A」1回目

(B)

この有料記事は、

「アフィリエイトで稼ぎたいけどライティングは苦手...」

「記事を書き続けるのはめんどくさい...」

「過去にアフィリエイトで挫折したことがある...」

こんな悩みを抱えている人のための記事です。

もう、記事作成で悩まない。楽しくないライティング作業からの解放。

記事更新を楽しく続けながら報酬を得ることができる、アフィリエイトの稼ぎ方を紹介しています。

まずは、証拠をお見せします。このノウハウを実践すると、こんな感じで報酬が発生します↓↓

(E)

※販売者自身や購入者の実績(報酬が発生している画像など)
(※このパートに関しては、画像をそのまま挿入するようにしてください)

(F)

「なぜ、記事更新を楽しく続けることができるのか？」

それは、このアフィリエイトノウハウが、自分の「趣味」や「得意なこと」をテーマに記事を書いて、収益化を達成することができるノウハウだからです。

ほとんどのアフィリエイトは、自分にとって全く興味がないジャンルの商品をアフィリエイトしているので、記事を書くのが苦痛になり、稼げる前に挫折してしまうのです。

(A)

このアフィリエイトノウハウは、自分の趣味や得意なことをテーマにしたブログを運営し、記事を書き、収益化を目指せるノウハウなので、ライティング作業が苦になりません。

そのため、作業に対するモチベーションが保ちやすく、アフィリエイトを継続することができます。

その結果、途中で挫折する可能性が低くなり、楽しみながら収益化を達成できます。

●「B・E・F・A」2回目

(B)

「ライティングが苦手だから、稼げるようになるまで記事更新を続ける自信がない...」

こんな人はきっと多いはずです。まさに、こんな人のために作成した有料記事です。

この記事のノウハウは、ほとんどのアフィリエイト実践者が挫折している原因になっている「記事更新に対する心理的負担」を、可能な限り取り去ったノウハウです。

なので、楽しみながらブログ記事の更新を続けることができます。そして、少しずつアクセスが集まりだし、記事更新を続けるうちに、いつの間にか報酬が発生！

一般的なアフィリエイトでは考えられないような「楽しさ」を感じながら、報酬を得ていくことができます。

例えば、こんなブログ記事を投稿していきます↓↓

(E)

※販売しているノウハウで作成したサイトや記事のキャプチャー画像

そして、こんな感じでアクセスが集まります。

※アクセスが集まっていることを確認できる「アクセス解析」画面のキャプチャー画像

(F)

一般的なアフィリエイトは、ASPが扱っている「稼ぎやすい商品」に関する記事を書き、Google検索結果の上位表示を達成し、収益化していくものです。

しかし、その「稼ぎやすい商品」が、必ずしも、あなたにとって「記事が書きやすい商品」である保証はありません。

むしろ、ほとんどのケースで、あなたにとって興味がない商品である可能性が高いはずで

Google検索の上位に入り込むためには、ある程度の記事数が必要です。しかし、興味・関心を一切感じない商品の記事を書き続けることができる人がどれだけいるでしょうか？

だから、アフィリエイトに挑戦する人の95%は、記事更新が嫌になって途中で諦めてしまうのです。

なので「商品ありき」ではなく「テーマありき」でアフィリエイトをする必要があります。多くの人にとっては、その方がうまくいきます。

このノウハウは、あなたの「趣味」に関する記事を書いて収益化する「テーマありき」のアフィリエイトノウハウとなります。

(A)

言い換えれば、記事更新に対するモチベーションを落とすことなく、作業を継続させることを第一に考えたノウハウです。

一般的には「稼げる商品」に関する記事を上位表示させることがアフィリエイトで稼ぐためのセオリーですが、その逆をいきます。

なぜなら、繰り返しになりますが、興味のない商品記事を書き続けることができるような精神力を持った人は、ごく少数派だからです。

興味のある商品であれば、ある程度、記事を書き続けることができる。

そして、記事更新を継続することによって、その商品(テーマ)に関する記事を多く投稿され、サイトの質が上がる。その結果、SEOの評価が高まり、だんだんと記事が上位表示され、アフィリエイト報酬が発生する。

一見、遠回りのようですが、「継続すること」を前提に作業に取り組むことが、実は、収益化までの近道になります。

●「B・E・F・A」3回目

(B)

記事更新が楽しくなる。情熱を持って作業に取り組める。あなたの好きなことや得意なことを書いて、アフィリエイト収入を稼ぎませんか？

実際に、この有料記事を実践した人が、Twitterに投稿してくれた「レビュー」を掲載しておきます↓↓

(E)

※有料記事購入者から集まった評価やレビュー

(F)

レビューを見てもらえればわかりますが、みんな、取り組んでいるテーマはバラバラです。

それぞれが自分にとって興味関心があるテーマを選んで、収益化を達成しています。

温泉が好き。食べることが好き。車が好き。パソコンが好き。競馬が好き。

などなど、あなたの好きなテーマで記事を書いて、稼ぐことができるようになります。

(A)

もちろん、選んだテーマによっては、稼げるようになるまでに時間がかかることもあるかもしれません。

しかし、少なくとも、あなた自身が本当に好きな商品やテーマに関する記事であれば、毎日、30分くらいなら、コツコツ記事更新ができると思いませんか？

稼げる商品の記事を、気合いと根性で書き続けて報酬を獲得するような、精神論のアフィリエイトは、もうやめにしましょう。

あなたが好きな商品、好きなテーマについて記事を書いて、収益化する。

「続けられるから、稼げる」

今までにありそうでなかった、楽しいアフィリエイトに挑戦してみませんか？

(有料記事購入で手に入るもの)

この有料記事を購入すると、以下の有料コンテンツをすべて読むことができます↓↓

- 趣味アフィリエイト【予備知識編】(PDF●●ページ▲▲文字)
- 趣味アフィリエイト【基礎編】(PDF●●ページ▲▲文字)
- 趣味アフィリエイト【実践編】(PDF●●ページ▲▲文字)
- 趣味アフィリエイト【応用編】(PDF●●ページ▲▲文字)
- 趣味アフィリエイト【テクニック編】(PDF●●ページ▲▲文字)
- サーバー・ドメインの契約方法(PDF●●ページ▲▲文字)
- ワードプレスの初期設定方法(PDF●●ページ▲▲文字)
- キーワードのリサーチ方法(PDF●●ページ▲▲文字)
- 記事構成の考え方(PDF●●ページ▲▲文字)

(返金申請が可能)

この有料記事は「購入後24時間以内」なら返金申請ができます(※返金申請には一定の審査が入ります。詳しくは以下を確認してください↓↓)

【note公式】返金申請について(←ここにnoteヘルプページのリンクを挿入しておく)

これだけでも、購入者のリスクはだいぶ減りますが、もう一つオマケを付けました。

記事購入後、有料エリアから、

- ・PDFノウハウ●●冊(PDF●●ページ▲▲文字)

をダウンロードしていただきますが、返金が受理されて、購入代金があなたの元に返ってきても、ノウハウを返却する必要はありません。

そもそも、販売価格が100円という時点で、あなたにとってほぼリスクはないですが、これは、金銭的リスクを完全に消滅させるための特典になります。

(なぜ、100円で販売するのか?)

実は、もともと〇〇〇〇円で販売する予定でした。

が、まだ、noteで有料記事販売を始めたばかりなので、まずは、レビューをたくさん獲得して評価を高めたいと思っています。

そのため、期間限定になりますが、一定のレビューが貯まるまでは、

「100円」

にて販売させていただきます。

(「今すぐ購入すべき理由」緊急性(100円で手に入るのは●●日まで))

ちなみに、一定数の人に、100円以上の価値を感じてもらったら、正規の価格に戻していく予定ですので、気になる方は早めに手に入れておいてください。

(ベネフィットを述べて最後の一押し)

あなたも「好きなこと」を発信して、楽しみながらアフィリエイト報酬を稼ぎませんか？

好きなことだから続けられる。そして、コツコツ記事を書き続ければ〇〇ヶ月後には、報酬が手に入る可能性があります。

(※ここにエビデンス画像を入れる)

●●円で手に入るのは今だけです。

今後、予告なく値上げをしていく予定なので、アフィリエイトで楽しく稼ぎたい人は早めに手にいれておいてください。

-----「F・A・B」セールスライティング例(完全版)ここまで-----

以上で「F・A・B」セールスライティングが完成(※ここから先を有料エリアとして設定します)

事前にリサーチしておいた「B・E・F・A」と見比べながら読んでもらえると「どんな風に文章を肉付け」しているのか？がよく分かると思います。

-----今回、事前にリサーチした「B・E・F・A」ここから↓↓-----

・Benefit(B) : 利益・恩恵

→ライティングの苦痛から解放されるので、アフィリエイトを楽しく続けながら報酬を得ることができる

・Evidence(E) : 証拠・裏づけ

- 1.販売者自身や購入者の実績(報酬が発生している画像など)
- 2.販売しているノウハウで作成したサイトや記事のキャプチャー画像
- 3.«アクセス解析»画面のキャプチャー画像
- 4.有料記事購入者から集まった評価やレビュー

・Feature(F) : 機能・特徴

→自分の「趣味」に関する記事を書いて収益化できる

・Advantage (A) : 利点・効果

→自分の趣味や得意なことがテーマなので、ライティングが苦にならず、作業に対するモチベーションを保つことができる。アフィリエイトを継続することができる

-----今回、事前にリサーチした「B・E・F・A」ここまで-----

ちなみに、

(E) 有料記事購入者から集まった評価やレビュー

については、購入者からのレビューが増えてきたら、上記の誘導文(セールス文章)にどんどん追加していくようにしてください。エビデンスは多ければ多いほど良いです。

また、今回、作成した例文は「セールス要素」を少し控えめにしています。

なぜなら、ブログ記事でも解説したとおり、**note**では「必ず儲かる」などの読者に誤解を与えるような表現が禁止されているからです。

「どこまでの表現なら良いのか？」については、note運営側が判断することなので、ここでは明言できません。

例えば、他の有料記事販売者が使っている言い回しや表現を参考にしながら、試していくようにしてください。

最後に。気づいた人もいるかもしれませんが、今回、作成した例文には「**USP**」も入っています。

●USP → 楽しみながらアフィリエイトができる

上記のUSPが随所に散らばっていることが分かると思います。

USPは他社商品との差別化要素です。

ブログ記事でも触れていますが、**タイトルや有料記事の導入文で「USP」を訴求することで、見込み客(ペルソナ)の注目を集めやすくなります。**

・タイトル

・有料記事の導入文(特に記事の冒頭「ヘッドライン」に入れると効果が高い)

上記、2箇所を中心にUSPを訴求していくことで、見込み客(ペルソナ)の関心をグッと引きつけて、記事本文に誘導することができるので、オススメです。

以上、参考になれば幸いです。

P.S

今回、紹介した「F・A・B」フォーミュラを使ったセールスライティングは、ライティング中級者以上の方にとって、少し物足りなく感じるかもしれません。

しかし、このテンプレートは、**初心者でも気軽に使えるようシンプルな設計になっており、合格ラインの反応率(コンバージョン率)が期待できます。**

もちろん、noteだけではなく、ヤフオクを始めとした他のスキル販売サイトや、ECサイトなどのLP、アフィリエイト収益化記事などでも使うことができる、汎用性の高いテンプレです。

ぜひぜひ、活用いただければと思います。頑張ってnoteで収益化していきましょう！