

30秒のメッセージを伝えるだけで…
競合と圧倒的な差をつけてお客さんに選ばれる

『秒殺メッセージ』
＝マスタートッププログラム＝

第一章



『秒殺メッセージ』とは？



『秒殺メッセージ』とは？

◎商品・サービスの価値を伝えて、次の行動を促すもの

◎マーケティングの本質すべてが詰まったもの

✕商品サービスの特長を短くまとめたものではない

『秒殺メッセージ』とは？

理想のお客さんに

自社や自社商品の価値を理解してもらって、

競合他社ではなく自社・自社商品を

迷わず選んでもらえるようにする

30秒程度のメッセージ

私たちはなぜ『秒殺メッセージ』を 持つべきなのか？

- ✓ 私たちは情報過多の中で生きていて、平凡・平坦なメッセージは価値あるものとして認識されないから
- ✓ 人は、自分に関係が無いような情報は避けようとするから
- ✓ 秒殺メッセージが作れるスキルがあると、集客に困らなくなるから

『秒殺メッセージ』を持つメリット

見込客から売ってほしい！・買いたいと思われる
「本質」がエッセンスとして凝縮しているため
さらなる集客アップ・売上アップにつながる。

<使える場面>

-  対面営業
-  プレゼンテーション
-  集客広告

第二章におすすみください

30秒のメッセージを伝えるだけで…
競合と圧倒的な差をつけてお客さんに選ばれる

『秒殺メッセージ』
＝マスタートップログラム＝

第二章

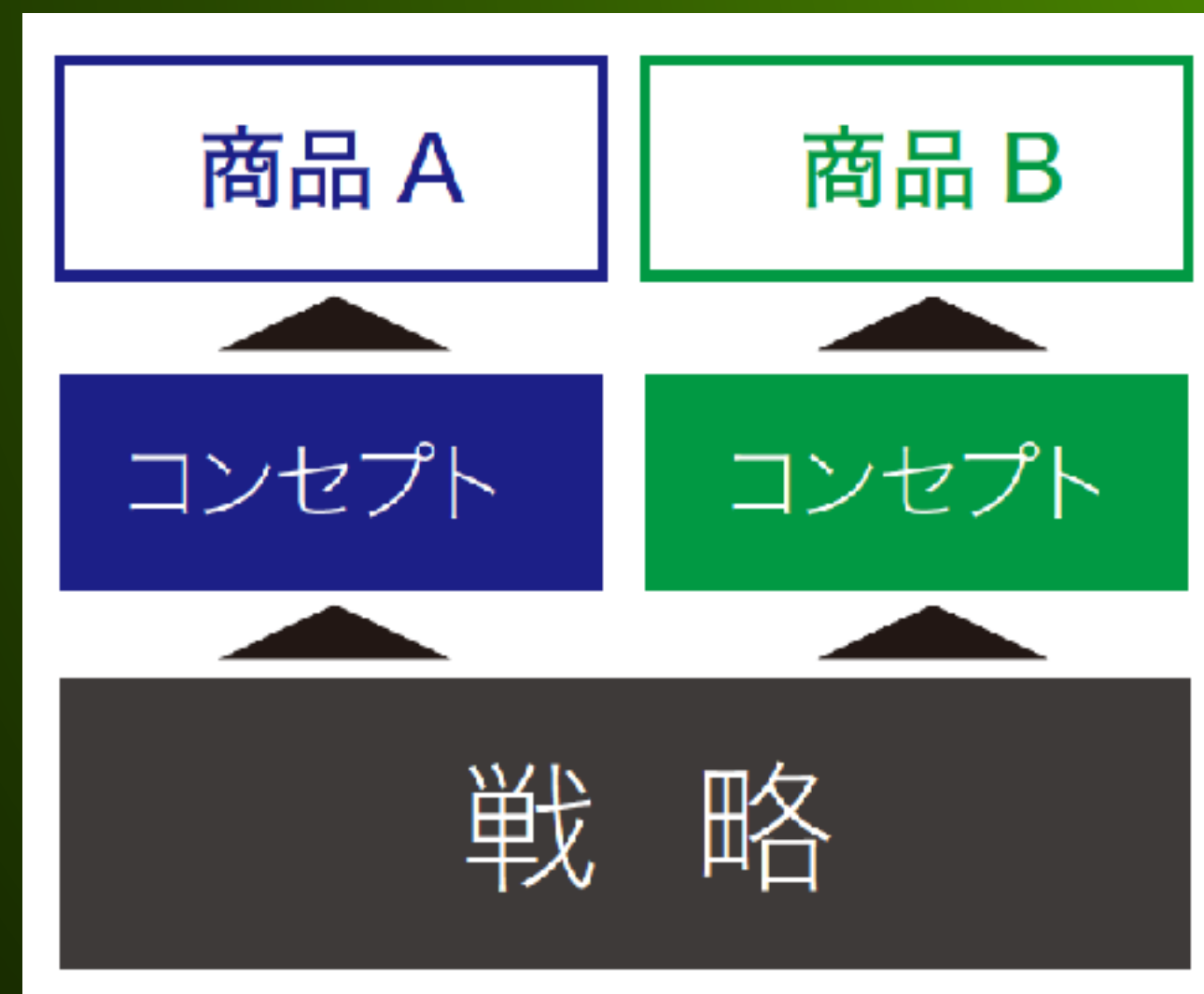
2つの『秒殺メッセージ』

2つの『秒殺メッセージ』

- ✓ [戦略型] 秒殺メッセージ
- ✓ [コンセプト型] 秒殺メッセージ

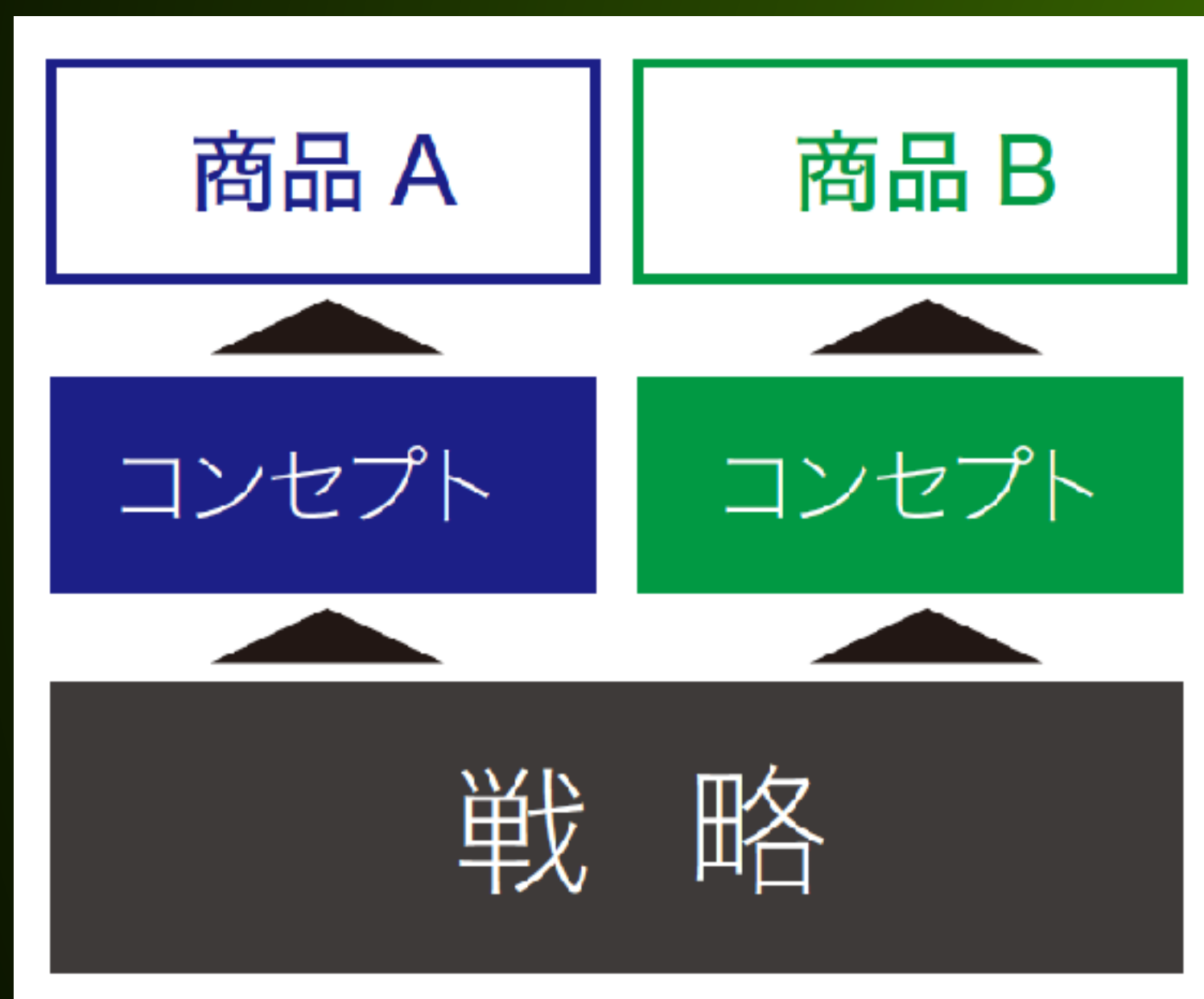
2つの『秒殺メッセージ』

- ◎ 戦略 = 企業の方方向性を結晶化 [コトバ] にしたもの
- ◎ コンセプト = 商品のあり方を結晶化 [コトバ] にしたもの



「戦略」が土台にあって、その上に
「コンセプト」が具現化したものが商品

2つの『秒殺メッセージ』



➡ [コンセプト型] 秒殺メッセージ
商品のあり方を伝える

➡ [戦略型] 秒殺メッセージ
会社の方向性を伝える

2つの『秒殺メッセージ』

✓ [戦略型] 秒殺メッセージ

- どんな企業か、お客に伝えるとき
- 社員全員の思いをひとつにするとき
- 商品開発をするとき

会社を伝える

✓ [コンセプト型] 秒殺メッセージ

- どんな商品かお客に伝えるとき
- 集客広告をつくるとき

商品を伝える

2つの『秒殺メッセージ』

- ✓ [戦略型] 秒殺メッセージ
- ✓ [コンセプト型] 秒殺メッセージ

共通点

お客さん × ベネフィット × 独自性

どんなお客さんを
相手にしているか

どんな未来に連れて
行こうとしているか

競合他社との違い
競合商品との違い

2つの『秒殺メッセージ』

違い

✓ [戦略型] 秒殺メッセージ

基本のベースは、作り変えてはいけない

✓ [コンセプト型] 秒殺メッセージ

3～6ヶ月に一度は作り変える

第三章におすすみください

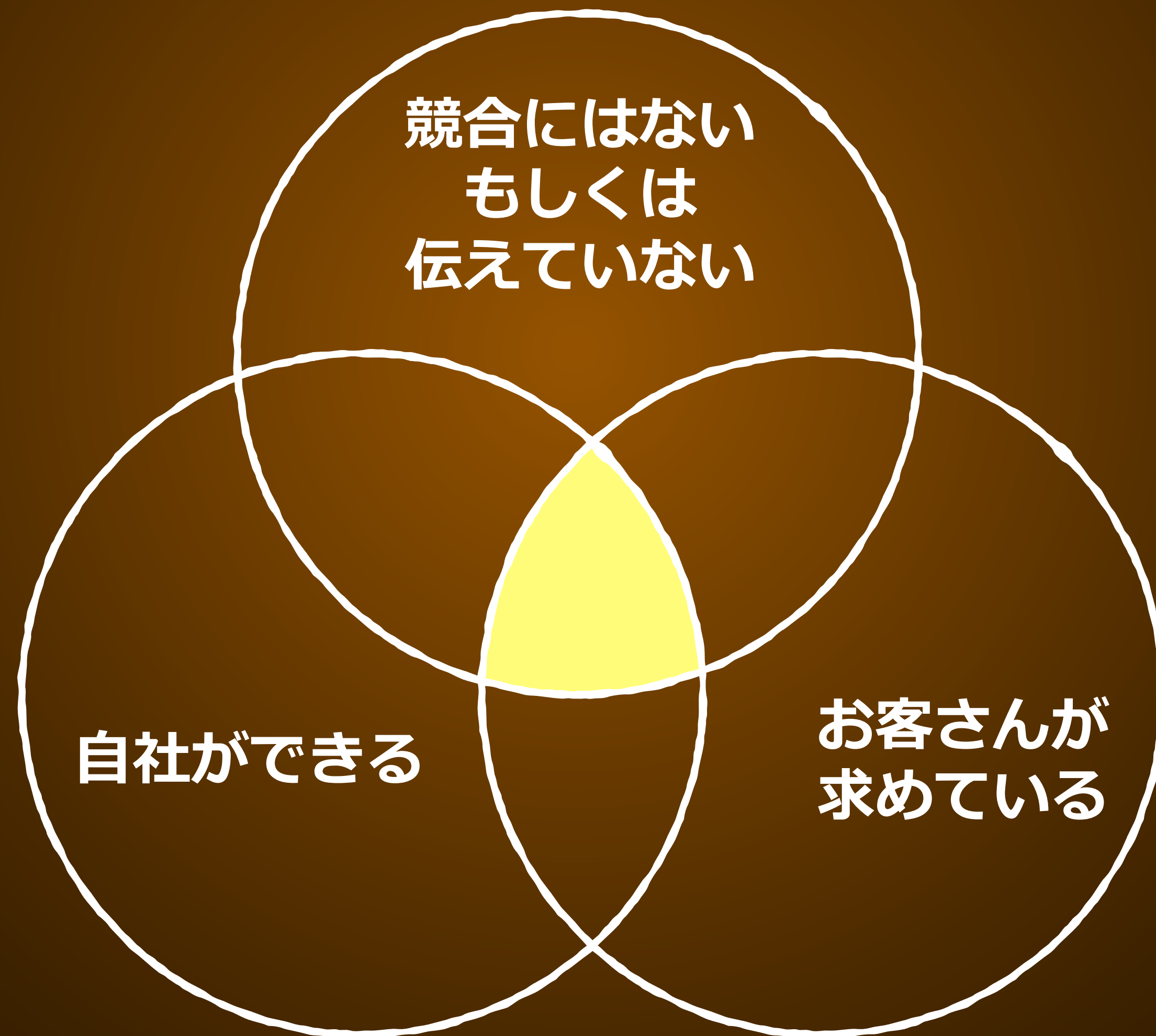
30秒のメッセージを伝えるだけで…
競合と圧倒的な差をつけてお客さんに選ばれる

『秒殺メッセージ』
＝マスタープログラム＝

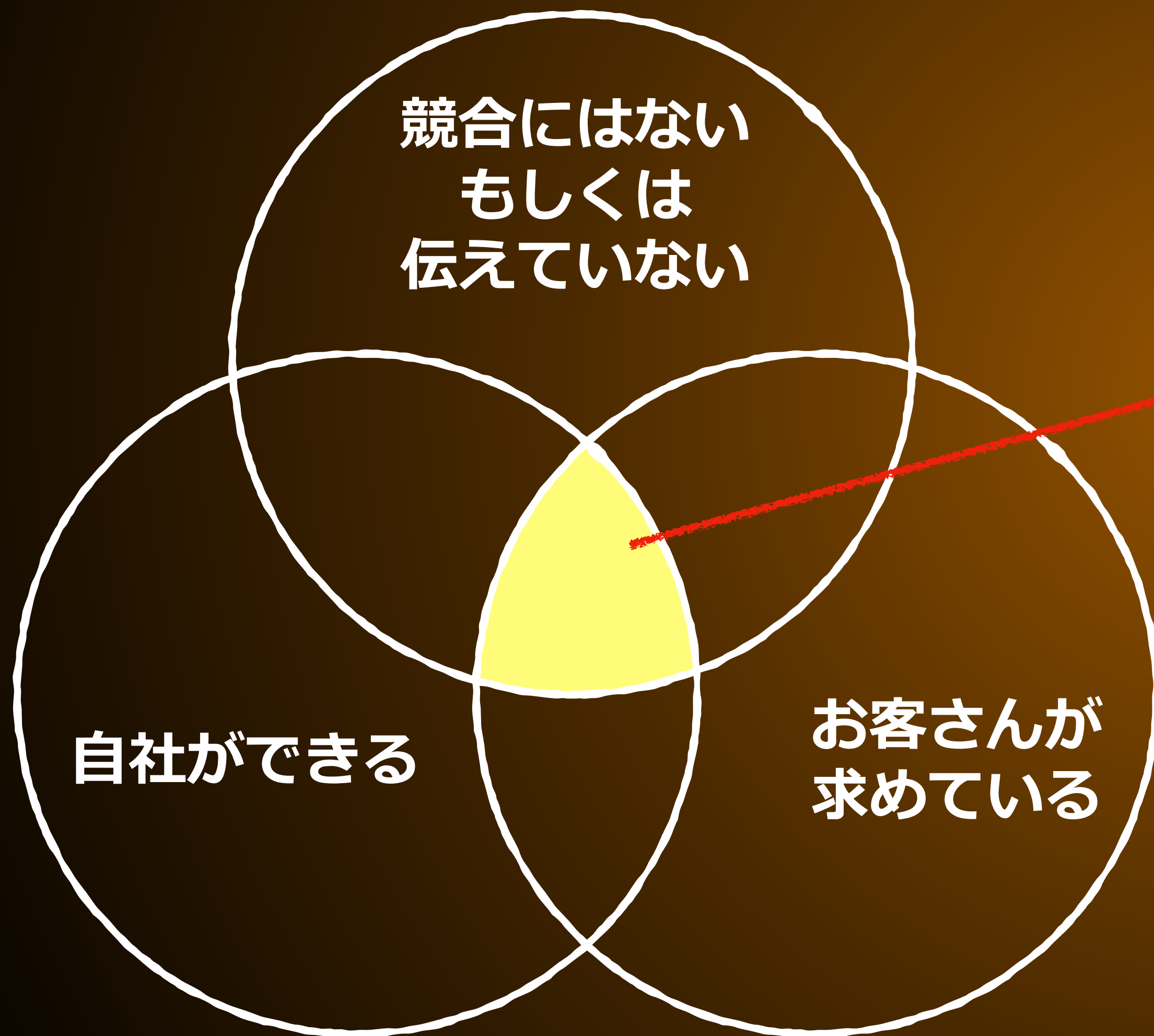
第三章

『秒殺メッセージ』が機能する 3つの条件

『秒殺メッセージ』が機能する 3つの条件

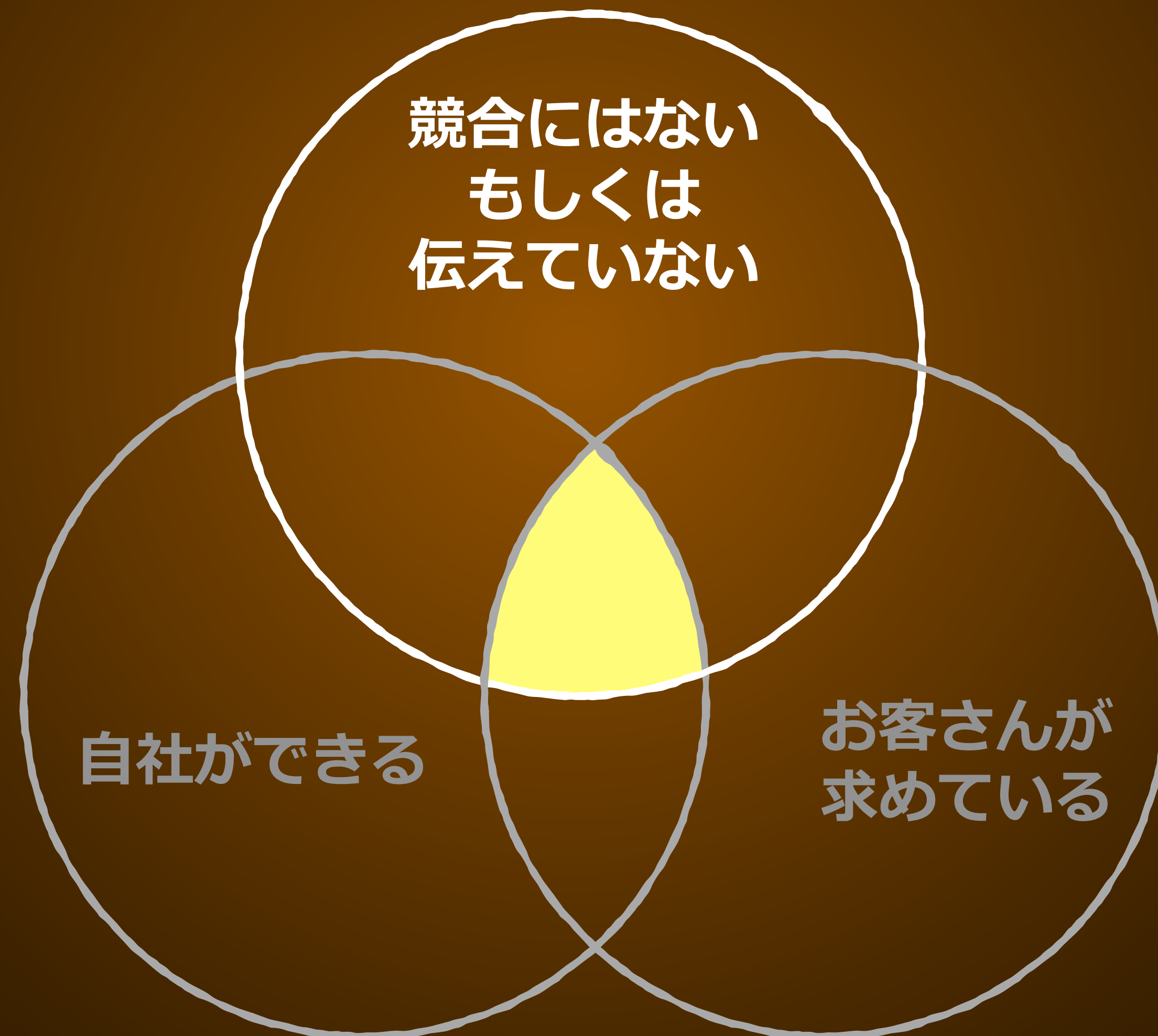


『秒殺メッセージ』が機能する 3つの条件



この重なる部分が
秒杀メッセージ

『秒殺メッセージ』が機能する 3つの条件



第四章①におすすみください

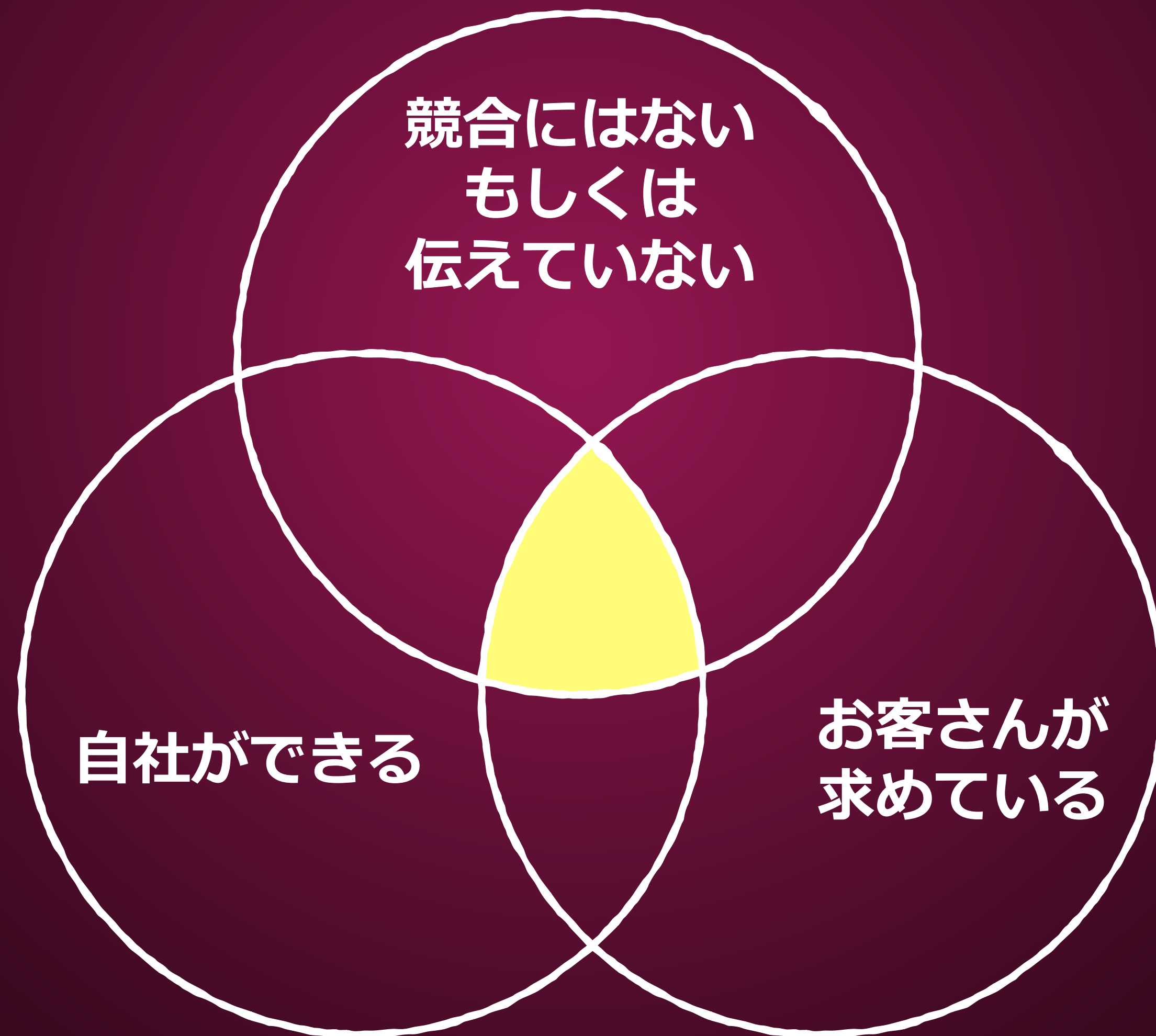
30秒のメッセージを伝えるだけで…
競合と圧倒的な差をつけてお客さんに選ばれる

『秒殺メッセージ』
＝マスタープログラム＝

第四章①

『秒殺メッセージ』の素材

『秒殺メッセージ』が機能する 3つの条件



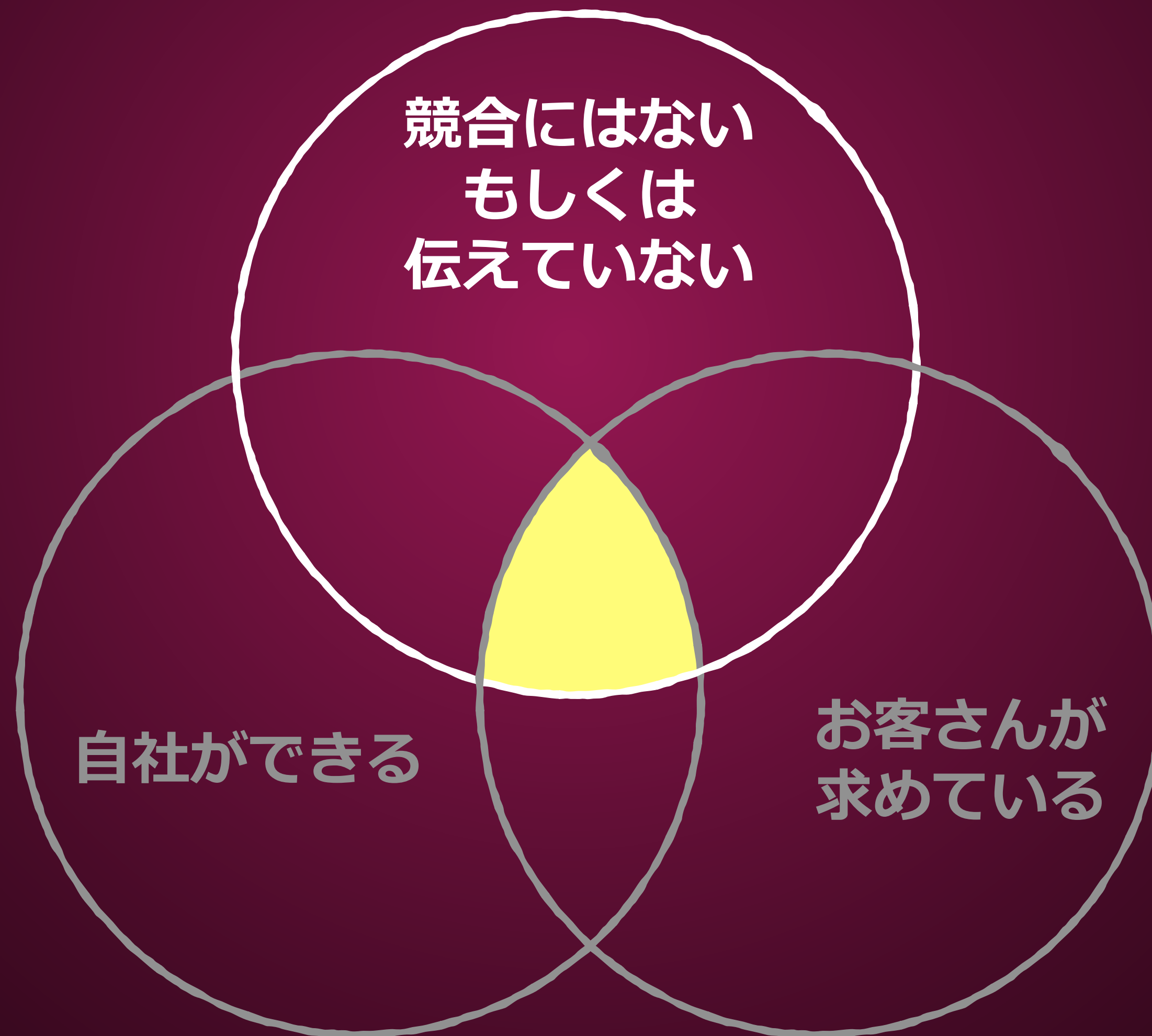
秒殺メッセージの素材集め

競合を知る

自社を知る

顧客を知る

『秒殺メッセージ』が機能する 3つの条件



秒殺メッセージの素材

競合を知る

自社を知る

顧客を知る

Question1

スターバックスコーヒーの
競合は？

**3分ほど動画を
止めて考えてみましょう**

直接競合

手段とゴールが同じもの

ドトールコーヒー

コメダ珈琲店

ベローチェ

サンマルクカフェ

間接競合

手段は違うが、ゴールは同じもの

図書館

公園

ほっともっと

ホテルのラウンジ

競合を知る

✓ 直接競合

✓ 間接競合

Question2

ダイエットサプリメントの
競合は？

**3分ほど動画を
止めて考えてみましょう**

直接競合

手段とゴールが同じもの

B社のサプ^oリ

C社のサプ^oリ

D社のサプ^oリ

E社のサプ^oリ

間接競合

手段は違うが、ゴールは同じもの

フィットネスジム

パーソナルトレーナー

YouTube動画

我流の食事制限

競合を理解する5つの質問

いまから出てくる設問を
90秒で考えてみてください

競合を理解する5つの質問

① あなたの商品サービスの**直接**競合は？

競合を理解する5つの質問

① あなたの商品サービスの直接競合は？

② それら直接競合の弱点は？

競合を理解する5つの質問

① あなたの商品サービスの直接競合は？

② それら直接競合の弱点は？

③ あなたの商品サービスの間接競合は？

競合を理解する5つの質問

- ① あなたの商品サービスの直接競合は？
- ② それら直接競合の弱点は？
- ③ あなたの商品サービスの間接競合は？

④ それら間接競合の弱点は？

競合を理解する5つの質問

- ① あなたの商品サービスの直接競合は？
- ② それら直接競合の弱点は？
- ③ あなたの商品サービスの間接競合は？
- ④ それら間接競合の弱点は？

⑤ 競合もできるのに**伝えていない**ことは？

競合を理解する5つの質問

- ① あなたの商品サービスの直接競合は？
- ② それら直接競合の弱点は？
- ③ あなたの商品サービスの間接競合は？
- ④ それら間接競合の弱点は？
- ⑤ 競合もできるのに伝えていないことは？

第四章②におすすみください

30秒のメッセージを伝えるだけで…
競合と圧倒的な差をつけてお客さんに選ばれる

『秒殺メッセージ』
＝マスタープログラム＝

第四章②

秒殺メッセージの素材集め

自社を知る

顧客を知る

競合を知る

自社を理解する7つの質問

いまから出てくる設問を
90秒で考えてみてください

自社を理解する7つの質問

① **何年**そのビジネスをしていますか？

自社を理解する7つの質問

① 何年そのビジネスをしていますか？

② これまで**何人のお客さん**と
お付き合いがありますか？

自社を理解する7つの質問

① 何年そのビジネスをしていますか？

② これまで何人のお客さんとお付き合いがありますか？

③ 自社・商品サービスは、
お客さんの**どんな問題**を解決しますか？

自社を理解する7つの質問

① 何年そのビジネスをしていますか？

② これまで何人のお客さんとお付き合いがありますか？

③ 自社・商品サービスは、お客さんのどんな問題を解決しますか？

④ 競合より自社・商品サービスが
優れているところは？

自社を理解する7つの質問

- ① 何年そのビジネスをしていますか？
- ② これまで何人のお客さんとお付き合いがありますか？
- ③ 自社・商品サービスは、お客さんのどんな問題を解決しますか？
- ④ 競合より自社・商品サービスが優れているところは？
- ⑤ 競合より自社・商品サービスが劣っているところは？

自社を理解する7つの質問

- ① 何年そのビジネスをしていますか？
- ② これまで何人のお客さんとお付き合いがありますか？
- ③ 自社・商品サービスは、お客さんのどんな問題を解決しますか？
- ④ 競合より自社・商品サービスが優れているところは？
- ⑤ 競合より自社・商品サービスが劣っているところは？

⑥ 劣っているところを、
ウリに変換できませんか？

自社を理解する7つの質問

- ① 何年そのビジネスをしていますか？
- ② これまで何人のお客さんとお付き合いがありますか？
- ③ 自社・商品サービスは、お客さんのどんな問題を解決しますか？
- ④ 競合より自社・商品サービスが優れているところは？
- ⑤ 競合より自社・商品サービスが劣っているところは？
- ⑥ 劣っているところを、ウリに変換できませんか？

⑦ お客さんにもっとも
理解して欲しい点は？

自社を理解する7つの質問

- ① 何年そのビジネスをしていますか？
- ② これまで何人のお客さんとお付き合いがありますか？
- ③ 自社・商品サービスは、お客さんのどんな問題を解決しますか？
- ④ 競合より自社・商品サービスが優れているところは？
- ⑤ 競合より自社・商品サービスが劣っているところは？
- ⑥ 劣っているところを、ウリに変換できませんか？
- ⑦ お客さんにもっとも理解して欲しい点は？

第四章③におすすみください

30秒のメッセージを伝えるだけで…
競合と圧倒的な差をつけてお客さんに選ばれる

『秒殺メッセージ』
＝マスタープログラム＝

第四章③

秒殺メッセージの素材集め

顧客を知る

競合を知る

自社を知る

顧客を理解する6つの質問

いまから出てくる設問を
90秒で考えてみてください

顧客を理解する6つの質問

① 既存客が共通して持っている**欲求**は？

顧客を理解する6つの質問

① 既存客が共通して持っている欲求は？

② 既存客はその欲求を満たすと、
どんないい未来がやってくる？

顧客を理解する6つの質問

① 既存客が共通して持っている欲求は？

② 既存客はその欲求を満たすと、
どんないい未来がやってくる？

③ 既存客があなたの商品を買う時、
他のどんな商品と比べたか？

顧客を理解する6つの質問

① 既存客が共通して持っている欲求は？

② 既存客はその欲求を満たすと、
どんないい未来がやってくる？

③ 既存客があなたの商品を買う時、
他のどんな商品と比べたか？

④ 既存客があなたの商品を選んだ**決め手**は？

顧客を理解する6つの質問

- ① 既存客が共通して持っている欲求は？
- ② 既存客はその欲求を満たすと、
どんないい未来がやってくる？
- ③ 既存客があなたの商品を買う時、
他のどんな商品と比べたか？
- ④ 既存客があなたの商品を選んだ決め手は？
- ⑤ あなたの商品を買ったあとの
お客さんの変化は？

顧客を理解する6つの質問

- ① 既存客が共通して持っている欲求は？
- ② 既存客はその欲求を満たすと、
どんないい未来がやってくる？
- ③ 既存客があなたの商品を買う時、
他のどんな商品と比べたか？
- ④ 既存客があなたの商品を選んだ決め手は？
- ⑤ あなたの商品を買ったあとの
お客さんの変化は？
- ⑥ 購入当初は想像してなかった
想定外の効果は？

顧客を理解する6つの質問

① 既存客が共通して持っている欲求は？

② 既存客はその欲求を満たすと、
どんないい未来がやってくる？

③ 既存客があなたの商品を買う時、
他のどんな商品と比べたか？

④ 既存客があなたの商品を選んだ決め手は？

⑤ あなたの商品を買ったあとの
お客さんの変化は？

⑥ 購入当初は想像してなかった
想定外の効果は？

第五章におすすみください

30秒のメッセージを伝えるだけで…
競合と圧倒的な差をつけてお客さんに選ばれる

『秒殺メッセージ』
＝マスタートップログラム＝

第五章

『秒殺メッセージ』の基本構造

『秒殺メッセージ』の基本構造

メッセージの流れ

① 約 束

② 悩 み

③ 独自性

④ 証 拠

⑤ 提 案

⑥ 安 心

『秒殺メッセージ』の基本構造

- ① 約 束 : あなたが提供できる価値・約束を示す
- ② 悩 み : お客様が抱える問題を明らかにする
- ③ 独自性 : 競合と異なる自社の独自性を示す
- ④ 証 拠 : その独自性の証拠を「具体的な数値」などで示す
- ⑤ 提 案 : 相手に行動して欲しいことを示す
- ⑥ 安 心 : お客様の「最悪の状態」を出して、安心感を示す

『秒殺メッセージ』 テンプレート

『秒殺メッセージ』テンプレート

- ① 約 束 私は、（ ）な人を対象に（ ）をしています。
- ② 悩 み 多くの方が（ ）というお悩みを抱えながら（ ）できていません。
- ③ 独自性 よくある一般的なサービスは（ ）ですが、私は（ ）を得意としています。
- ④ 証 拠 それは（ ）という証拠があるからです。
- ⑤ 提 案 ぜひ私の（ ）を試してみませんか？
- ⑥ 安 心 たとえもしあなたが（ ）だったとしても、大丈夫です。

『秒殺メッセージ』の実践例

私は（当サロン）、指先にコンプレックスを持つ女性を対象に、指先から自身を持っていただけようお手伝いするネイルサロンです。

多くの方が爪をキレイにするという目的で来店すると思いますが、単に爪に色を塗ったり・長くしたりなど、ネイルサロンができる他の多くのことをご存知ないのが現状です。

よくあるネイルサロンのサービスは、色を塗る・デザインを入れるなど、見た目重視ですが、私たちはそこからさらに、爪にできるだけ負荷をかけない技術を得意としています。

それは、全店5万9千400人のさまざまな爪の状態のネイルを診てきた経験、そしてスタッフとの知識の共有があるからです。

あなたがもしネイルの魔法を知らないなら、私たちに1時間だけください。

たとえもしあなたが、かみ爪や深爪など、かなり問題をかかえていても大丈夫ですよ！

ネイルサロンオーナー



No. DATE
当サロンは
私は指先にコンプレックスを持つ女性を対象に
指先から自身自身に自信を持っていただけよう
お手伝いするネイルサロンです。
多くの方が、爪をキレイにするという目的で
来店すると思いますが、単に爪に色を塗ったり
長くしたり、など、ネイルサロンができる他の多くの
ことをご存知ないのが現状です。
よくあるネイルサロンのサービスは、色を塗る。
デザインを入れる。~~色を塗る~~等、見た目重視ですが
~~色を塗る~~さらに、爪にできるだけ負荷をかけない
技術を得意としています。
それは、^{全店}5万9千400人のさまざまな
爪の状態の女性のネイルを見てきた経験と
スタッフとの知識の共有があるからです。
あなたがもし、ネイルの魔法を知らないなら、
私に1時間だけください。
たとえもしあなたが、かみ爪や深爪等、
かなり問題をかかえていても大丈夫ですよ。

『秒殺メッセージ』テンプレート

- ① 約 束 私は、（ ）な人を対象に（ ）をしています。
- ② 悩 み 多くの方が（ ）というお悩みを抱えながら（ ）できていません。
- ③ 独自性 よくある一般的なサービスは（ ）ですが、私は（ ）を得意としています。
- ④ 証 拠 それは（ ）という証拠があるからです。
- ⑤ 提 案 ぜひ私の（ ）を試してみませんか？
- ⑥ 安 心 たとえもしあなたが（ ）だったとしても、大丈夫です。

第六章におすすみください

『秒殺メッセージ』テンプレート

- ① 約 束 私は、（ ）な人を対象に（ ）をしています。
- ② 悩 み 多くの方が（ ）というお悩みを抱えながら（ ）できていません。
- ③ 独自性 よくある一般的なサービスは（ ）ですが、私は（ ）を得意としています。
- ④ 証 拠 それは（ ）という証拠があるからです。
- ⑤ 提 案 ぜひ私の（ ）を試してみませんか？
- ⑥ 安 心 たとえもしあなたが（ ）だったとしても、大丈夫です。

30秒のメッセージを伝えるだけで…
競合と圧倒的な差をつけてお客さんに選ばれる

『秒殺メッセージ』
＝マスタートッププログラム＝

第六章

『秒殺メッセージ』の文例集

『秒殺メッセージ』テンプレート

私は、（ ）な人を対象に（ ）をしています。

多くの方が（ ）というお悩みを抱えながら（ ）できていません。

よくある一般的なサービスは（ ）ですが、私は（ ）を得意としています。

それは（ ）という証拠があるからです。

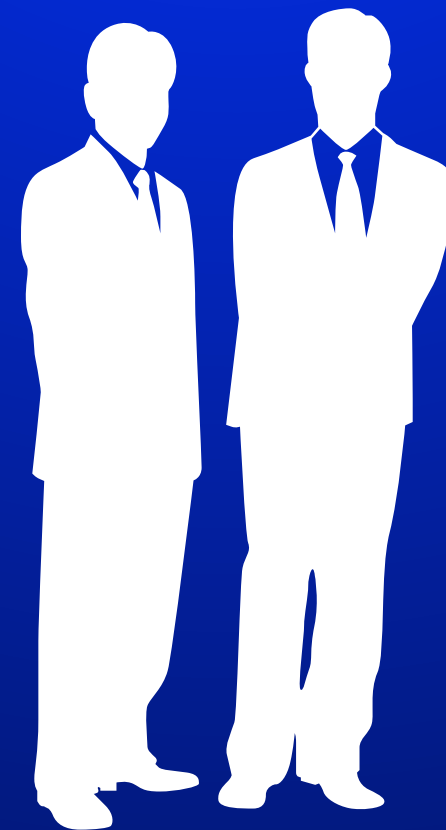
ぜひ私の（ ）を試してみませんか？

たとえもしあなたが（ ）だったとしても、大丈夫です。

『秒殺メッセージ』の文例集

- ✓ ビジネス英会話塾
- ✓ 小さな喫茶店
- ✓ 印刷会社
- ✓ 経営コンサルタント
- ✓ ダイエットトレーナー

ビジネス英会話塾の 秒殺メッセージ文例



私は、中小企業の経営者が海外取引を可能にする
ビジネス英会話塾の講師をしています。

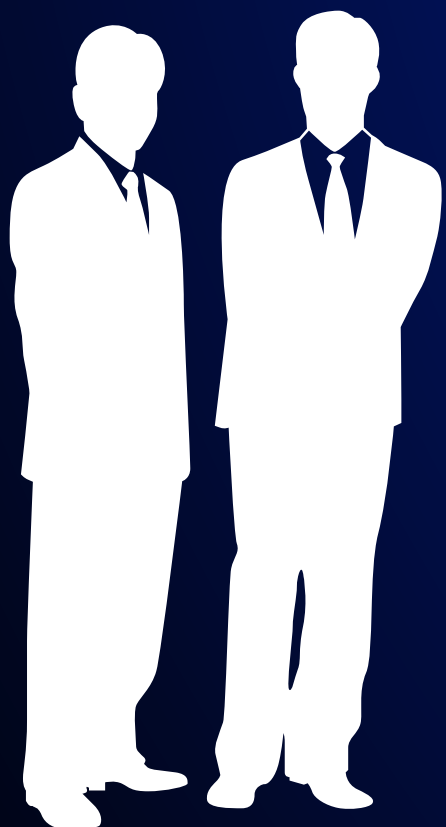
商品力はあるのに、コミュニケーション能力がないだけで、
ビジネスチャンスを逃すのは非常にもったいないと思いませんか？

初対面でもスムーズな会話ができるようにサポートできることが、
他の塾との大きな違いです。

事実、弊社独自のカリキュラムを修了した1893人中1,537 人の
ビジネスパーソンが海外取引に成功しています。10人中8人の割合になります。

もし今、世界にマーケットを広げたい！という夢をお持ちでしたら、
まずは2時間無料の体験教室にお越しください。

たとえ、あなたが学生時代に英語で赤点の経験があったとしても
何も心配することはありません。



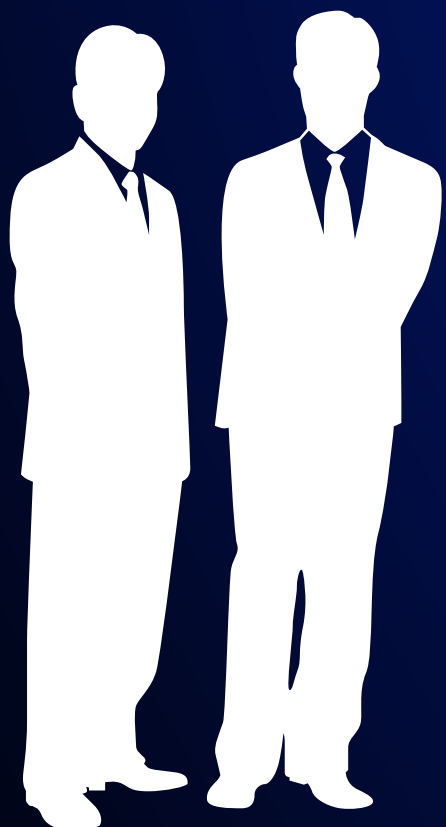
私は、中小企業の経営者向けの、
ビジネス英会話塾の講師をしています。

単なる英会話だけでなく、コミュニケーションを通して
あなたのビジネスを世界に広げることが私の塾の使命です。

事実、塾を卒業された10人中8人のビジネスパーソンが
海外にマーケットを広げています。

もし今、世界にマーケットを広げたい！という夢をお持ちで
したら、まずは2時間無料の体験教室にお越しください。

たとえ、学生時代に英語で赤点の経験があったとしても、
まったく心配はありません。



小さな喫茶店の 秒殺メッセージ文例



小さな喫茶店の 秒殺メッセージ文例

ロングバージョン

私は妻とふたり、郊外で小さな喫茶店を営んでいます。
お客様がほっと息をつく大切な時間をご提供するためにかれこれ43年、
毎日コーヒーを淹れ続けています。

コーヒーというものは、とてもとても奥深いものです。
香り・酸味・コク・苦味が味の決め手になるだけでなく、すっきりタイプ・どっしりタイプ、
そしてその2つを兼ねるバランスタイプがあるなど、極めつくせない楽しみがコーヒーにはあります。
ですのでコーヒーチェーン店では満足できない方にこそ、来ていただきたいと思っています。

実は私のお店、映画ファンのメッカでもあるんです。
店内には昔懐かしの映画のポスターやチラシがびっしりと張り巡らせれ、BGM はもちろん映画音楽。

メニューはすべて、映画のタイトルからいただき、一番人気は「荒野の7 人」。
7種のクッキーとブラジル原産のコーヒーが、あなたを一瞬にして非日常の世界に誘いますよ。

コーヒーと映画好きにはたまらない空間を作っていますので、ぜひ一度ご来店くださいませ。

もし、コーヒーが苦手だったとしてもご安心くださいね。
妻の淹れる紅茶もまた格別ですから。



小さな喫茶店の 秒殺メッセージ文例

ショートバージョン

私は妻と二人で、市郊外で小さな喫茶店を営んでいます。

私のこだわりは、43 年間入れ続けたコーヒーの味の追求もさることながら、映画ファンにはたまらない空間を作っていること。

店内にはびっしりと映画のポスターや当時のチラシが張り巡らされており、BGM は昔懐かしの映画音楽が流れています。

コーヒーチェーン店では味わえない本物のコーヒーを飲みたい！
映画の封切りに心躍らせたあの頃にタイムスリップしたいという方は、一度ご来店ください。

もし、コーヒーが苦手だったとしてもご安心くださいね。
妻の淹れる紅茶もまた格別ですから。



印刷会社の 秒殺メッセージ文例



印刷会社の 秒殺メッセージ文例

ロングバージョン

私どもは福岡市内で、小さな会社や中小企業のお客様を対象に、名刺やチラシ、パンフレットなどを製作している印刷会社です。

印刷業界は、デジタル技術の急激な進化に伴い大きな変革の時期を迎えています。老舗の印刷会社が廃業に追い込まれています。

このような時代の波の中でも、ありがたいことに私どもの会社が右肩上がりの成長をできているのは、9年前に経営理念を大きく書き換え、ただの印刷会社からの脱皮に成功したからだと言えるでしょう。

一般的な印刷会社は、まさに印刷物の納品こそがメインのサービス。一方、私どもはお客様の売上・利益アップのサポートをご提供しながら、その解決策のツールとして印刷物を届けしています。

事実、福岡エリアの取引実績は1837社を超え、その1661社が売上アップを達成しています。もっと新規集客をしたい！もっとお客様のリピート回数を増やしたいと考えている中小企業のみなさまいますぐご連絡ください。

たとえば、売上アップを実現するために、何から手をつければ良いのか分からなくなっていたとしても私どもに任せていただければ何の問題もありません。



私どもは、中小企業のお客様を対象に、名刺やチラシ、パンフレットなどを製作している印刷会社です。

ですが単なるよくある印刷会社ではありません。

私どもは、お客様の売上・利益アップのサポートをご提供しながら、その解決策のツールとして印刷物を届けするのが、他との違いです。

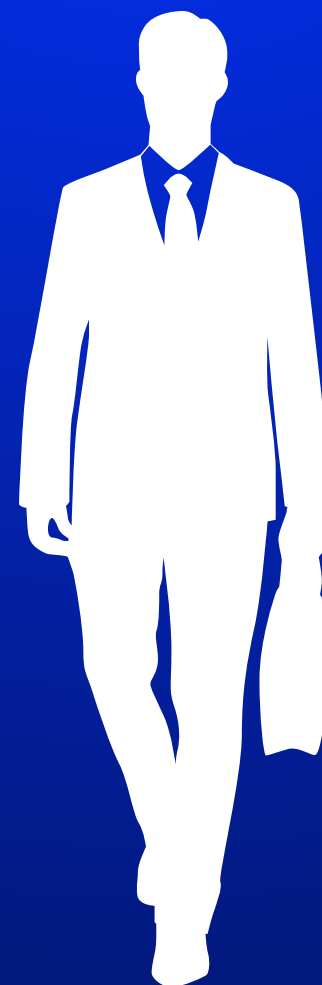
事実、福岡エリアの取引実績は1837社を超え、その1661社が売上アップを達成しています。

客数を増やしたい！リピート回数を増やしたいと考えている中小企業の経営者さま、今すぐご連絡ください。

たとえば、売上アップを実現するために、何から手をつければ良いのか分からなくなっていたとしても私ども任せいただければ何の問題もありません。



経営コンサルタントの 秒殺メッセージ文例



経営コンサルタントの 秒殺メッセージ文例

ロングバージョン

私は「役員報酬1,000 万円を得たい！」と思っている中小企業の
経営者を対象に会社を高収益体質に生まれ変わらせるサポートをしています。

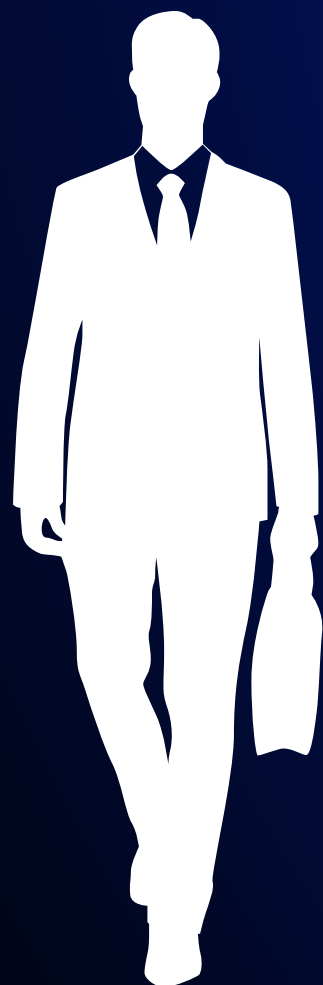
残念なことに、多くの経営者が集客・利益アップの本質を知らずに、
非効率で間違った努力をしているのが現状です。

大抵のコンサルタントと称する人はノウハウの提供に終始しますが、
私は本人さえも気づいていない「課題発見」と「改善」をご提供します。

実際、これまで147 名の経営者のサポートをしてきましたし、
そのうち133人が役員報酬1,000 万円超えを達成しています。

「もっと収入を増やしたい！高収益体質の会社になりたい！」とお思いでしたら、
まずは私の「60 分無料体験セッション」をご利用ください。

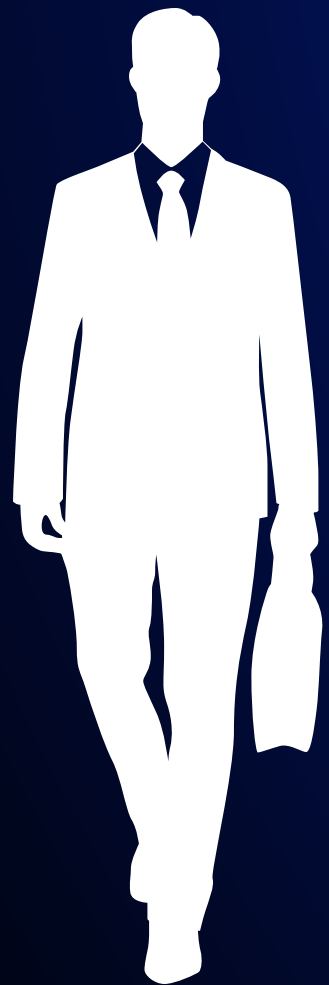
たとえもしあなたが起業1 年目でも、マーケティングの知識がゼロだった
としても大丈夫です。



経営コンサルタントの 秒殺メッセージ文例

ショートバージョン

C



ダイエットトレーナーの 秒殺メッセージ文例



ダイエットトレーナーの 秒殺メッセージ文例

ロングバージョン

私は、子育てをしながら働く女性を対象に、
ダイエットプログラムを提供するボディデザイナーです。

世の中には多くのフィットネスジムや、高額サプリメントがありますが、
多くの方が続けられず、挫折してしまうのが現状です。

私はそれらとは違い、正しいボディメイク術を、運動面・食事面から、
ストレスなくスムーズに習慣化することを得意としています。

これまで37名の働くママのダイエットをサポートをしてきましたが、
その全員が心にも余裕と自信を持たれて、お仕事の面でも大活躍をされています。

まずは、私の体験プログラムに参加してみませんか？
たった30 分で、目からウロコのボディメイク術を知ることができますよ。

もしあなたがこれまでに何度もダイエットに失敗したり、
リバウンドに悩まされてきたとしても大丈夫です！



ダイエットトレーナーの 秒殺メッセージ文例

ショートバージョン

私は、子育てと仕事を両立する女性を対象に、
健康的なダイエットプログラムをご提供しています。

「続けられない・挫折しちゃう・結果がでない」といった他の方法とは違い、
私の場合は、運動面・食事面から、ストレスなくスムーズに習慣化することを
得意としています。

これまで37名の方の個別サポートをしてきましたが、
その全員が心にも余裕と自信を持たれて、お仕事の面でも大活躍をされています。

まずは、目からウロコの30 分体験プログラムに参加してみませんか？

もしあなたがこれまでに何度も失敗や挫折を繰り返してきた方
だったとしても大丈夫です！



最終章におすすみください

30秒のメッセージを伝えるだけで…
競合と圧倒的な差をつけてお客さんに選ばれる

『秒殺メッセージ』
＝マスタープログラム＝

第七章

最終チェック

最終チェック

秒殺メッセージに満たすべき
8つのチェックポイント

秒殺メッセージに満たすべき 8つのチェックポイント

- ✓ 嘘をついていないか？
- ✓ 競合との違いを明確に示しているか？
- ✓ 競合には提供できていない価値か？
- ✓ 競合が聞いたら、嫉妬しそうか？
- ✓ お客様の悩みを解決・理想を叶えるものか？
- ✓ お客様にとって分かりやすい文章か？
- ✓ お客様をワクワクさせそうか？
- ✓ お客様に行動を促しているか？

動画講座は終了です