

## 嘘のように反応が取れる導入文の書き方



### 導入文で釣り上げる

導入文はあいさつ文の後、本文の前で書かれる文章で、あいさつ文から本文へとつなげる役割があります。

そのため、目的としては本文を読んでもらうためのフックです。

「フック」とは鉤（かぎ）、留め金、引っ掛けるといった意味で、読者に読み進めてもらうための工夫のことを言います。

基本的に読者は文章を読まないです。

さーっとスクロールして気になった部分があればそこから読んだり、あるいはスクロールもせずに、メールを開いてパッと見、興味が出るか出ないか、自分に関係ありそうかなさそうかで読む読まないを判断します。

そのため、導入文には読み進めていただくためのキーワードなどを書いたり、本文を読みたくなるような引きを入れて、読者の興味を惹くようにしなければなりません。

## 導入文の一番かんたんな例

一番かんたんなのは、「このメールでお伝えしたいことは〇〇です。」と書くことです。

「このメールでお伝えしたいことは、新しい商品についてです。」

「今日お伝えしたいのは、イチオシの落語家さんのことです。」

「今日このメールで話したいのは、最近食べた中で一番おいしかったラーメンについてです。」

これだけでも本文へのつながりとして役割を果たしていますし、メールの目的を書くことで、その目的に興味がある人は本文を読もうかなと思います。

これだけで不十分だと感じた場合は、ここにもう一つ工夫を入れて、具体的な理由を書きます。

## 導入文のスタンダードな例

「このメールでお伝えしたいことは〇〇です。」にその理由を書きます。

「〇〇です」 + 「それはなぜかと言うと～」という形式ですね。

「このメールでお伝えしたいことは、新しい商品についてです。なぜかと言うと、最近読者の皆さんから新しい商品はないんですか？というお問い合わせをたくさんいただいたためです。」

このようにメールの目的を書き、なぜそれを書くのかについての理由を付け足します。

一番かんたんな例と見比べていかがでしょうか？

より読者を本文に惹きつけるための文章になっていますよね。

このとき、理由については「皆さんから聞かれたから」とか「皆さんとお約束したから」という形にすると、一層効果があります。

というのも、読者のみなさんが興味があるからという理由にすると、読んだ読者から「ありがたい」と思ってもらえるようになります。

また、世間一般では「約束を守る＝信用できる人」という不変の方程式がありますので、読者のみなさんとお約束したからという理由にした場合は、自然と読者からの信用を得ることができます。

## 導入文のハイスタンダードな例

ここからが本題です。

他では説明していない、商品を買ってくださった方のみを提供している情報となります。

この方法は興味付けと呼ばれる手法です。

この方法を覚えると、読者に希望のリンクをクリックしてもらおうということが、かんたんにできるようになります。

あなたも文章を考えるのが楽しくて仕方なくなります。

読者に、

「もっと読みたい」

「はやく続きを教えて」

と、のめり込ませる手法が興味付けとなり、導入文におけるハイスタンダードな方法です。

もし、あなたがその方法を手に入れたらどうなると思いますか？

今までメルマガの文章の書き出しで悩んで、

「全然書けない」

「時間がどんどん過ぎていく」

「書いてはみたものの気に入らなくて書き直し」

そのような状態だったとしても、この方法をあなたが手に入れたら、あっという間に文章が完成し、そして面白いように反応が取れるようになり、そしてよく売れるようになる！

そんなふうに、あなたもなりたくありませんか？

しかも、それは誰でもできます。

今日からでもできます。

その方法を知りたいければ、今すぐ下記のリンクをクリックしてください。

↓

**クリック**

どうでしょうか？  
実際にリンクはありません。

しかし、もし、あなたが上のリンクをクリックしたのであれば、あるいはクリックしようと思ったのであれば、興味付けは成功したことになります。

なんとなく興味付けというものがわかってきましたでしょうか。

では、解説します。

興味付けの基本は、

-----  
もし、あなたの悩みが解決できる、  
しかもかんたんにできる方法があれば、  
それを知りたいですか？  
-----

です。

あなたの悩みを解決できる方法があるが知りたいですか？と問いかけること。

これがまず大事なポイントです。

問いかけがあるだけでも反応が変わります。

次に、それを手に入れたらこうなるという証拠や事例を示します。

-----  
もし、あなたの悩みが解決できる、  
しかもかんたんにできる方法があれば、  
それを知りたいですか？

この方法を実践したAさんは、  
こうなりました。  
そして、こうなりました。  
さらにこうなったんです。

-----  
このように「それを手に入れたらどうなるのか？」を示します。

そして次に、

-----  
もし、あなたの悩みが解決できる、  
しかもかんたんにできる方法があれば、  
それを知りたいですか？

この方法を実践したAさんは、  
こうなりました。  
そして、こうなりました。  
さらにこうなったんです。

あなたも、上記のようになれたらいいと思いませんか？

そういう方法を今日のメールではお伝えしたいと思います。

上記のように導入文を書けば、読者は興味津々で本文も軽く読んでくれます。

ぜひ、この方法を覚えて実践してください。

## まとめ

読者は基本的に文章を読まないです。

そのため、本文という一番大事な部分を読んでもらいたいのであれば、その前段階から工夫をする必要があります。

読者に読み進めてもらうためのフックだということを意識して書くようにしましょう。

### 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前 許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。