

# 魅力的なタイトル・ヘッドラインを作る 32のヒントと128の事例集

こんにちは。セールスコピーライターの菅又啓太です。

今回お届けするレポートの内容は

**【魅力的なタイトル・ヘッドラインを作る32のヒントと128の事例集】**です。

ブログを書く。

メールマガジンを書く。

ステップメールを書く。

セールスレターを書く。

インターネットを使いビジネスをするときには「書く」という作業が必要不可欠です。

ではその書いた記事は何のためにあるかご存知でしょうか？

それは『**読まれるため**』にあります。当たり前と思うかもしれませんが

いくら長い時間を書く作業に費やしたとしても、読まれなければそこに価値は生まれません。

読まれるためには一番始めに読者の目に止まる部分、つまり

ブログやメルマガ、ステップメールなら「**タイトル**」。

セールスレターなら「**ヘッドライン**」。

これが見た人にとって興味を引くものでなければ

**【いくら中見が良いものだったとしても】**見られることはありません。

これは非常にもったいないことです。

ここをいかに「続きを読みたい」と思ってもらうかが大切です。

人が興味を持つ、思わず見てしまう言葉・文章には一定のパターンがあります。

このパターンを押さえることで人の興味を引く事が出来るようになります。

今回その魅力的な文章を生み出す32個のヒントを挙げてみました。

さらにそれらのヒントを活用してそれぞれ4つずつ、計128個の事例を作成しました。

さらにこれらを有効活用するための考え方・方法も記載してあります。

あなたの商品・記事に合うように言葉を変えてみたり、入れ替えてみたり

組み合わせることで、**0から考えなくても簡単に魅力的なタイトルやヘッドラインを生み出すこと**が出来ようになります。あなたのビジネスにお役立て下さい。

## 目次

### ■魅力的なタイトル・ヘッドラインを生み出す32のヒントと128の事例

1. なぜ～なのか？/～の理由とは？
2. ～する方法/～法
3. ～の秘訣/秘密
4. もし～なら～です
5. もし～ならどうしますか？
6. あなたも～しませんか？
7. ～を知っていますか？
8. 挑発するような質問をする
9. お知らせやニュースを伝える
10. 動詞だけを使う(不完全な文章)
11. 無料という言葉を入れる
12. 本当の~/～の真実
13. (警告!)あなたは～していませんか？
14. 限定性を入れる
15. データとして具体的な数字を入れる
16. 私に～していただけますか？なら～します
17. ～ですか？だったら～してください
18. お願いする/～して頂けませんか？
19. シンプルにする
20. 反社会的/ネガティブなキーワードを入れる
21. 簡単さ/早さをアピールする
22. 不協和音/結び付かないキーワードを共存させる
23. 下ネタ?と思う言葉を入れる
24. 健康や命に関連付ける
25. ターゲットを絞る
26. 比較/対比を使う
27. 権威者を使う
28. 安さ/割引を強調する
29. コンテンツとして発表する
30. お客様の声を使う
31. ストーリーから入る
32. (まだ)～するな!/～してはいけない!

### ■ヒントからオリジナルを生み出すための思考

1. たくさん作ってみる
2. いくつか要素を合わせてみる
3. 語感にこだわってみる
4. シソーラスを活用する
5. 客観的視点でどう見えるか？

# ■魅力的なタイトル・ヘッドラインを生み出す

## 32のヒントと128の事例

ここではまず土台となる32個のパターンとそれを使った事例をパターン毎に4つずつ挙げていきます。

ちょっと多いと思うかもしれませんがきっと見覚えがあるものも多いと思うので気になったものから試しに使っていくといいでしょう。

### 1. なぜ～なのか？/～の理由とは？

「なぜ？」と問題提起をするパターンです。

この問題の答えが気になる読者は記事の中身を見にくるというわけです。

とてもシンプルですが興味を引く上では外せないパターンになります。

- ・なぜ、今日本は円高なのか？
- ・仕事ができるビジネスマンがみんな早起きな理由とは？
- ・なぜ、見た目はダサいのにあいつはモテるのか？
- ・株で一部の人が多儲けする理由とは？

### 2. ～する方法/～法

この「～方法」というパターンでは読者がわからないと感じるかどうかがポイントです。

「～したい」と思っている読者のニーズと一致した場合とても効果的に作用します。

- ・3カ月で月収48万円になる方法
- ・働かなくても生きていく方法とは？
- ・ニートでも誘いの絶えない人気者になる方法
- ・私が東大に楽々合格した勉強法

### 3. ~の秘訣/秘密

これは「~する方法」をさらに秘匿性の高いものに見せることで興味を刺激するパターンです。読者の期待が上がる分、記事の中身を満足できるものであることが大事です。

- ・私がホームレスから億万長者になった秘密
- ・日本で一番を取ったトップ営業マンの秘密の生活習慣
- ・地方でビジネスを展開する秘訣
- ・人を動かす上で絶対に知っておきたい秘訣

### 4. もし~なら~です

もし~なら~です。というのは条件を満たす人に対してベネフィット(今後の生活でどんな良いことがあるのか)を提示するパターンです。これは日常でもよく見るパターンですね。

- ・もし、あなたが本気でビジネスをする決断をしたのなら一カ月で結果が出させます。
- ・もし、配達に30分以上掛かるようなことがあったらお代は受け取りません。
- ・もし、他社よりも少しでも高かったらその分割引します。
- ・もし、効果が出なかったら全額返金致します。

### 5. もし~ならどうしますか？

もし~ならどうしますか？という仮定だけど有り得なくはない質問を投げかけるパターンです。「そうなり得る」人から見たら気になってしまうというターゲットを絞った質問が効果的です。

- ・もし、明日職を失ったらあなたはどうしますか？
- ・もし、あなたが好きな人に恋人がいたらどうしますか？
- ・もし、今までのダイエットの概念が全て間違いだったらどうしますか？
- ・もし、保険料が今までの半分で済むとしたらあなたはどうしますか？

## 6. あなたも～しませんか？

「他の人は○○でこうなっています。ですのであなたも同じように●●になりませんか？」  
という形です。読者にとって「他の人が既に理想を手に入れている」事実が伝わると効果的です。

- ・あなたもモデルがしているダイエットに取り組んで誰もが羨むスタイルを手にしませんか？
- ・あなたもこの秘密の稼ぐ方法であと月収に5万円上乗せしませんか？
- ・あなたもあの天才経営者の頭の中を覗きませんか？
- ・あなたもキャンペーンに応募してハワイに行きませんか？

## 7. ～を知っていますか？

質問を投げかけるタイプの形ですが、ここでは読者が知りたがるであろうことを聞くのがポイントです。

- ・年金を払わなかったらどうなるか知っていますか？
- ・赤ちゃんの目にあなたがどう映っているか知っていますか？
- ・女性から嫌われる理由を知っていますか？
- ・男性が好きな女性のしぐさを知っていますか？

## 8. 挑発するような質問をする

挑発的・挑戦的な質問をすることで人を煽る型です。  
使い過ぎるとあまり良くない印象を持たれてしまう恐れがありますが  
ここぞいうときには効果的です。

- ・あなたは私よりも楽しく生きていますか？
- ・タクシーで毎日通勤することをイメージ出来ますか？
- ・部屋の中を抜き打ち訪問されても平気ですか？
- ・あなたは社長になる勇気はありますか？

## 9. お知らせやニュースを伝える

人が関心あるものに対してニュース性を持たせて情報を発信するパターンです。時事ネタを組み合わせるのが効果的です。

- ある精神科医の告白！
- 発見！白髪が治る薬
- 健康保険に加入の方にお知らせします。
- 今話題の詐欺を徹底解析！

## 10. 動詞だけを使う(不完全な文章)

これは主にブログやメルマガなどの件名で使える形です。動詞だけを使って興味を引きます。記事の中でちゃんとタイトルと中身のつじつまを合わせるのがポイントです。

- 一目惚れしました。
- 言葉を失いました。
- こんなに驚かれるなんて…
- へこみました…

## 11. 無料という言葉を入れる

無料という言葉は人の関心を最も集めやすい言葉の一つと言われています。「~だったら無料」や「誰でも無料で~」などのような言い方があります。

- 無料で3万円相当のワインプレゼント！
- アンケートを答えてくれた方に無料で伊豆の旅館ご招待！
- 無料で先着20名に海外旅行プレゼント！
- 今だけ無料でお試しOK！

## 12. 本当の~/~の真実

「あなたが今まで信じていたものは実は違いました。」ということ  
「本当」「真実」という言葉使って興味付けするパターンです。

- ・あなたは会社がつぶれる本当の理由を知っていますか？
- ・今までひた隠しにされてきた日本円の真実とは…！？
- ・「疲れた」という社長の言葉に隠された本当の意味とは？
- ・就活性が誰も知らない面接に隠された本当の意図とは？

## 13. (警告!)あなたは~していませんか？

「今あなたがしているのは間違いです、危険です。」ということ訴えかける型です。  
この型はインパクトがあることが条件になります。

- ・警告！あなたはまだ歯磨きを一日2回していませんか？
- ・あなたはコンビニでお弁当を買っていませんか？
- ・注意！睡眠時間をちゃんと確保していますか？
- ・一日タバコを20本以上吸っていませんか？

## 14. 限定性を入れる

セールスにおいては限定性を入れるのは「今行動してもらうために」とても有効な方法です。  
数、日時(曜日)、条件、人数などの限定性をアピールすることで注目してもらえます。

- ・一日限定100個で日本一美味しいカレーパン販売
- ・毎週火曜日はレディースデー
- ・予約していただいた方には1ドリンクサービス！
- ・4名以上でご来店していただいた方々限定でワインプレゼント！

## 15. データとして具体的な数字を入れる

10や20といったキリの良い数字ではなく、具体的な数字を示すと信憑性を出すことができ、人の関心が高まります。

- 買った人の91.3%がリピーターになった美容液とは？
- 現在弊社は63社のクライアントに対してコンサルティングを行っています。
- 只今、2807人が購読中のメルマガです！
- 月収52万円5000円になる方法があります。

## 16. 私に~していただけませんか？なら~します

これはあなたが何か商品やサービスを提案する立場の場合に使います。読者にとって得になるような提案をすることがポイントです。

- 私に1週間いただけますか？ならあなたは5キロ痩せさせる事が出来ます。
- 私を信頼していただけませんか？そしたらあなたが望む結果を出して見せます。
- 私に協力していただけませんか？なら私もあなたのビジネスをお助けします。
- 私にお客様を一人紹介していただけたらお二人とも割引いたします。

## 17. ~ですか？だったら~してください

これは質問して、それに当てはまっていたら「〇〇してください。」というパターンです。もちろんちょっと変えて「違うなら」というパターンにするのもあります。

- あなたはサラリーマンですか？だったら良い副業があります。
- あなたは貯金がありますか？だったらそれを有効活用する方法があります。
- ビジネスで稼ぐことは出来ていますか？もしそうでなければすぐにこれを読んでください。
- あなたは勤続3年以上ですか？もしそうなら税金が戻ってきます。

## 18. お願いする/～して頂けませんか？

このお願いするというのは人の「言う事を叶えてあげたい」という気持ちを刺激します。  
「もし聞いて頂けたらこんなお礼・良いことがあります」ということを伝えるとさらに効果的です。

- ・試飲会に参加していただけますか？
- ・アンケートにご協力していただけますか？
- ・私のカットモデルになって頂けませんか？
- ・モニター調査をお願いできるでしょうか？

## 19. シンプルにする

これは具体的にどんな言葉を使うという型ではないのですが  
言葉をより短く、シンプルにするという考え方です。  
特にメルマガやステップメールではこの考え方が大事で、読者の受信BOXで  
表示される文字数内(目安10文字前後)で納めるのが重要になります。

- ・今までにないダイエット
- ・新しい稼ぎ方
- ・モテ男の秘密
- ・今話題の食材

## 20. 反社会的/ネガティブなキーワードを入れる

反社会的、ネガティブなキーワードは人の好奇心をそそります。  
他人の不幸が気になる人の性を利用した方法です。

- ・株価、史上最大幅で下落
- ・社長夫人が学生と浮気
- ・中学生が集団暴行
- ・親が子供につく嘘

## 21. 簡単さ/早さをアピールする

読者に対して早さ、手軽さ、簡単さを伝えるパターンです。  
何かをする際の敷居の低さをアピールすると効果的です。

- わずか10分でカレーを作る方法
- 簡単に作れる投資用講座を案内します。
- 明日から結果が出るダイエット法お教えします。
- すぐに始める事が出来る節約術。

## 22. 不協和音/結び付かないキーワードを共存させる

普通に考えて結び付かない二つ以上のキーワードを入れるテクニックです。  
記事の中身でそれをしっかり納得出来るものにする必要があります。

- 小学生が一つのアイデアで億万長者に！
- 人脈を広げてはいけない！
- フリーターに頭を下げる経営者
- 年収100万円で豪遊！

## 23. 下ネタ？と思う言葉を入れる

性に関する言葉は端的に表現することで興味をひきつけることができます。  
ただこれは思わぬつまり使い過ぎるとイメージダウンに繋がる恐るので注意が必要です。

- アソコを刺激することが大事です。
- 思わず感じてしまいました…
- 女性の〇〇〇にくぎ付けになりました。
- 興奮しました…

## 24. 健康や命に関連付ける

人が本能的に興味を持つ分野で健康というものがあります。

それに関係した話題は安定した注目度があります。

- ・沖縄のお年寄りに聞いた長生きする生活習慣
- ・血糖値を下げる意外な食べ物とは？
- ・大流行！加圧式トレーニングの効果とは？
- ・いま、生活習慣病よりも怖いと言われているある病気に注目！

## 25. ターゲットを絞る

ターゲットを絞って呼びかけることで一部の人から反応を集める事が出来ます。

ターゲットを絞るのはマーケティングにおいて非常に大事です。

- ・主婦限定でお金の稼ぎ方を知りたい方はいらっしゃいますか？
- ・起業したい学生募集！
- ・喫煙者限定！健康モニター募集！
- ・田舎でスローライフを満喫したい方へ

## 26. 比較/対比を使う

比較や対比を用いてコントラストを出し、その差を読者にイメージさせることが出来ます。

セールスをする際でもこの比較というのは非常に使えるテクニックです。

- ・天国から地獄への人生
- ・美女と野獣カップル
- ・芸能人と付き合った無職
- ・金持ち父さん、貧乏父さん(著書のタイトル)

## 27. 権威者を使う

権威を使うというのは人が信じてしまうポイントの一つです。

またそれを使うことで「権威者しか知らないようなことが知ることが出来るかも」という期待を持たせる事が出来ます。

- ・眼科医がコンタクトレンズを使わない理由とは？
- ・税理士がしている節税対策
- ・トップ営業マンだけが知っているお客様の心を掴むコツ
- ・飲食店のオーナーがこぞって通うレストラン

## 28. 安さ/割引を強調する

人が欲しがるものを安く売るといのはビジネスにおいては常套手段です。

その安さや割引制度を前面に強調します

- ・人気ブランドバッグ(通常価格9万円)を今だけ1万円！
- ・高級しゃぶしゃぶ食べ放題1500円！
- ・初回来店の方は30%オフ！
- ・2つ買ってくれた方はもれなくもう1個プレゼント！

## 29. コンテンツとして発表する

コンテンツとしてまとめて届ける型です。このときには数字を使うと効果的です。

3, 5, 7, 10といった数字は人の興味を引きやすい数字と言われています。

- ・いまOLが気になっているB級グルメベスト10！
- ・ネットビジネスで成功する3つの条件
- ・筋トレ初心者がやっけてしまいがちな5つの失敗
- ・タバコが体に及ぼす7つの影響

## 30. お客様の声を使う

お客様の声というのはとても強力です。中には商品の販売者よりも「10倍パワフルだ」と言っている方もいます。それを前面に押し出すパターンです。特にセールスレターで力を発揮します。

- ・「最初は不安でした。」
- ・「今までのものとは一味も二味も違いました。」
- ・「今迷っているなら買いですよ！」
- ・「もう他には行けません(笑)」

## 31. ストーリーから入る

売れる文章を書ける人はみんなストーリーを巧みに書くことができます。

それほどストーリーは人を惹きつける力があります。出だしからストーリーを使うことで人の興味を強く刺激することができます。

- ・あれは私が上京した初日の出来事でした。
- ・セミナー前で緊張していた私に彼は言いました。
- ・次の給料日まで1週間。とうとう所持金は1000円を切りました…
- ・思えばあれが借金地獄からの生還の始まりでした。

## 32. (まだ)～するな！/～してはいけない！

これは警告と似ていますがさらに強く命令形に近い形になります。

そういう意味では緊急性が高いものに使うと効果的です。

- ・今家電製品を買うな！
- ・今年家を買ってははいけません。
- ・これを知らずに保険に入ってははいけない！
- ・良い人になってはいけない！

## ■ヒントからオリジナルを生み出すための思考

以上が魅力的なタイトルやヘッドラインを生み出すための言わば土台になります。

これらを使ってあなたのブログ・メルマガ記事のタイトルを、より中身が気になるものにしたりセールスレターで続きが読みたくなるヘッドラインや気になるプレットを作ることができます。

ここではこれらのヒントを活かし、ただのパクリではなく自分独自のタイトル・ヘッドラインに昇華させるための考え方や方法を紹介したいと思います。

### 1. たくさん作ってみる

良いタイトル、ヘッドラインを作る上で数をたくさん作ってみるというのは大事です。

「一つの最強のキャッチコピーを作る」のではなく

「100個の普通のキャッチコピー」を生み出そうとした方が結果的に

アイデアもたくさん出て良いものが生まれます。

そこから厳選して一つを選ぶのです。

ブログの記事など毎日更新するようなものなら100個も考えることはありませんが

例えば商品名やセールスレターのヘッドラインなど、

売りに直接影響するようなものは是非この考え方を覚えておいてください。

### 2. いくつか要素を合わせてみる

さきほど挙げたヒントはそれ一つで使ってもいいのですが、

いくつか組み合わせることでより魅力的な言葉を生み出す事が出来ます。

例にもあげたので気づいた方もいるかと思いますが

その大半はいくつかの要素が組み合わさっています。

「3カ月で月収48万円になる方法」というのは

「方法」という言葉に「3」という人が気になる数字、「48」というリアルさを演出することによって

構成されています。このようにいくつかの要素を複合的に合わせていくことでより魅力的な言葉を生み出す事が出来ます。

さっきの【たくさん作ってみる】というのもいくつか作っていくと

「あ、これとこれ組み合わせたら良くなるかも」という発想が生まれることに繋がるのです。

### 3. 語感にこだわってみる

語感というのは実際に言葉に出した時の感触のことです。

これが意外に大事です。というもさっきの組み合わせなどで

たくさんのタイトルやヘッドラインを考えていくと色々詰め込みがちになってしまいます。

それは悪いことではないのですがちょっと言葉としておかしくなったり

言葉として出した時に言いつらくなったりしてしまうと読者に違和感を与えることに繋がります。

そういう意味でシンプルにすることも大事です。

「実際に言葉に出してチェックしてみる」というのはタイトルやヘッドラインだけに限らず

記事の中身、セールスレターの中身も全てこの方法でチェックすることで

読みやすい文章を作ること出来ます。是非このチェックを行ってみてください。

### 4. シソーラスを活用する

「いつも自分がつけるタイトルや使う言葉がワンパターンで変化がない…」

そういう時にはシソーラス(類語辞典)を活用するのがいいでしょう。

シソーラスというのは言わばボキャブラリーの幅を広げる手助けをしてくれます。

例えば「方法」という言葉を別の言葉に言い換えたい場合。

検索エンジンで「方法 シソーラス」と検索すると方法と似た意味を持つ言葉がわかります。

方法の類義語としては

「手順」「段取り」「策」「一手」「道」「戦法」「戦略」「攻略法」「逃げ道」「作戦」「極意」「作り方」  
「処方」「手だて」「秘策」「方式」「王道」「仕方」「進め方」「テクニク」「やり口」「秘訣」…等々

このようになりにたくさん出てきます。

さっきの事例集とこのシソーラスを使うだけでもほぼ無限にタイトルを生み出す事が出来ます。

使っていくうちにシソーラスを使わなくても自分でどんどん言い換えることが出来るようになってくるので日常的に色々調べておくといいかもかもしれません。

## 5. 客観的視点でどう見えるか？

客観的視点で自分が書いた文章を読むことは最も大事なことです。

読者の気持ちがわからないと独りよがりの自己満足な文章になってしまいます。

また煽り文句を使った場合などは、特にこの視点がないと胡散臭く

思われてしまうので注意が必要です。

自分が書いたものを客観的な視点で見るのはなかなか難しいですが

これにはいくつか方法があります。

最も良いのは「他人に見てもらおう」ことです。

他人から見た意見や印象を聞く事が出来たらそれが一番です。

理想としては自分がターゲットとする人からの意見が聞けたらそれがいいのですが、

ここでは自分で出来る方法について紹介したいと思います。

1つが【1日以上時間を空けること】です。

文章を書き上げたばかりだとつい達成感や高揚感が出てくるので冷静な目で

見ることは出来ません。

1日、出来れば2, 3日時間空けて改めて見ると視野を広くして確認する事が出来ます。

2つ目が【自分宛てにメールで送ること】です。

自分で書いた記事などをメールで自分に送るといのは意外に効果があります。

メルマガを受け取っている人なら他の人のメルマガと比べて

「自分の文章がどう見えるのか？」と冷静に分析する事が出来ます。

編集画面ではなくて実際に読者が見るものと同じものを見ることで

より客観的な視点でチェックする事が出来ます。

ぜひこれらの方法を使ってより魅力的なタイトル・ヘッドラインを生み出してみてください。

---

いかがでしたでしょうか？

自分が発信した言葉で読者の方から反応があると本当に嬉しいものです。

今回の「魅力的なタイトル・ヘッドラインを作る32のヒントと128の事例集」を有効活用してあなたの文章をより魅力的な言葉で包んで読者の方にお届けしてください。

このレポートがそのお役に立てば幸いです。

では今回はここで失礼します。またお会いしましょう！



セールスコピーライター

菅又 啓太

Facebook: <http://www.facebook.com/profile.php?id=100001900573729>