

## 建築業界のためのセールスライティング・チェックリスト（詳細版）

チェック	項目	具体的な解説
	専門用語の翻訳	GLや躯体工事などを一般的な言葉に言い換えているか
	信頼性の提示	施工実績、資格、団体加入などの客観的な証拠を示しているか
	お客様の声の活用	レビューや実際の感想を載せているか
	数字の具体化	満足度〇%、施工〇件などの数字を明記しているか
	ベネフィット訴求	メリットでなく、読者にとっての結果（快適、省エネ）を強調しているか
	悩み 解決構成	読者の悩みを先に提示し、解決策を提示しているか
	ストーリーの活用	現場エピソードや失敗談などの人間味ある話を取り入れているか
	見出しの工夫	見出しで興味を引く構成になっているか（疑問形など）
	文章の構成	結論 理由 事例の順に論理的に展開されているか
	画像や図解の挿入	視覚的にわかりやすい素材を用いているか
	行動喚起（CTA）	「お問い合わせはこちら」など次の行動を促しているか