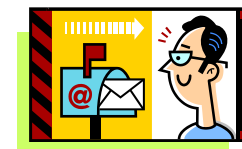


メール／書き方のヒント！

PREP(プレップ)法を使って、説得力のあるメールに！

論理的で分かりやすいメールは、エンドユーザーを動かし、貴社のイメージアップにもつながります。伝えたいことを、論理的に整理してわかりやすく書くための方法として、普段のメールに『PREP(プレップ)法』を取り入れてみませんか？



PREP法とは…

PPOINT
結論

REASON
理由

EXAMPLE
具体例・証明

PPOINT
再結論

【例】
『PREP(プレップ)法』を使ったマッサージクッションの紹介文

忙しい毎日をお過ごしの方へ、あなたにお勧め！このマッサージクッションは、手軽に利用できて、効果がすぐに実感できると、今注目を集めています。

なぜなら、
「①マッサージの緩急・強弱が絶妙で、
②たった10分で、
③コリがほぐれる上に、
④気軽に使用でき、
⑤値段も手頃」
だからです。

事前調査によると、1日10分寝る前に使用したというTさん(20代・女性)は1週間も続けると慢性的な肩こりが楽になり、寝つきがよくなったそうです。また、Sさん(50代・男性)は、場所も取らずいつでも使用できるので、昼休みに使ってみたところ、午後の仕事がかどるようになったとか。

このマッサージクッションは、あなたの凝りもほぐし、体調管理にもきっと役立つことでしょう。

【実践】
内見した後のエンドユーザー宛

〇〇様
先日は、〇〇コーポを内見いただき、ありがとうございました。実際にお部屋をご覧になったことで、初めての一人暮らしへのイメージがふくらんだのではないのでしょうか。

当社が〇〇コーポをオススメする理由は、
「①南向きで
②前に建物がないため日当たりがよく、
③周囲も静かで、
④〇〇スーパーまで徒歩5分、生活しやすい環境が整っている」
からです。

前にお住まいだった方(女性)によると、〇〇スーパーは夜9時までやっているととても便利だった、また、街灯があって夜道も安心だったとおっしゃっていました。また、現在お住まいの方で、休日にはベランダに椅子を出してリラックスしているという方もいらっしゃるようです。

〇〇コーポは、新生活をスタートさせるのにふさわしく、〇〇様にもきっとご満足いただけることでしょう。ご連絡をお待ちしております。

『PREP法』を使うことで説得力が増し、相手に響きやすい文章となります。いつものメールをアレンジしてみれば!?