복사해서 [ ]만 바꾸면 되는 메타 광고 문구 30개

필라테스·요가 센터 / 학원 / 보험설계사 모집

광고비 18억 원을 써 보며 신청이 실제로 들어왔던 문장 틀만 골랐습니다.

디비연구소 DBLAB · 문의는 많이, 상담까지 이어지게

30초 사용법

1. **내 업종을 찾습니다.** ★ 표시가 처음 써 볼 문구예요.
2. **[ ] 칸만 채웁니다.** 숫자 칸에는 실제 기록만 넣으세요.
3. **지금 켜 둔 광고는 그대로 두고, 새 문구로 광고를 하나 더 켭니다.** 일주일 뒤 신청도 많고 상담도 더 잘 되는 쪽을 남기면 됩니다.

내 업종이 없으면 맨 뒤 "빈 틀 5개"를 쓰세요.

문구 한 줄은 이 3칸으로 만듭니다

광고 문구가 안 먹히는 이유는 대부분 하나입니다. **다 말하려고 해서요.**

칸	무엇을 쓰나	예 (필라테스)
① 누구에게	이 광고를 꼭 봐야 하는 한 사람	운동을 1년 넘게 쉰 직장인
② 무슨 고민	그 사람이 지금 걸리는 것 하나	어디서부터 해야 할지 모름
③ 우리만의 해결	숫자나 장면으로 보이는 우리만의 방법	정원 6명, 강사가 한 분씩 자세를 잡아줌

합치면: "운동을 오래 쉬어서 어디서부터 할지 막막한 분들, 정원 6명이라 강사가 한 분씩 자세를 잡아드려요."

한 광고에는 한 사람, 한 고민, 한 해결만. 넣는 것보다 빼는 게 어렵습니다.

1. 필라테스·요가 센터 (10개)

#	문구	언제 쓰나	왜 먹히나
1	운동이 처음이라 어디서부터 할지 막막한 [동네] 직장인을 위한 1:1 체험 수업	처음 광고를 켤 때 기본형	누구에게 + 무엇을이 한 줄에 다 있음
2	정원 6명, 강사 1명이 한 분씩 자세를 잡아드려요. [동네] 소그룹 필라테스 체험 신청	소그룹 수업이 강점일 때	"꼼꼼하다" 대신 숫자로 보여줌
3	[역 이름]역 3분, 밤 9시 수업까지. 퇴근길에 들르는 체험 수업 날짜 고르기	직장인 상권	망설이는 이유(시간·거리)를 먼저 지움
4	헬스장은 혼자 하고, 여기는 강사가 옆에서 봐요. 운동 그만둔 적 있다면 체험부터	헬스장 다니다 그만둔 분들	지금 쓰는 것과 비교해 옮길 이유 1개
5	체험 신청하시면 이 순서예요. 몸 상태 15분 체크, 그다음 수업. 처음이어도 따라올 수 있어요	신청이 들어오는데 노쇼가 많을 때	과정을 보여주면 믿고 옴
6	이런 분께는 그룹보다 1:1을 권해요. 운동을 1년 넘게 쉬었거나, 자세 교정이 목표인 분	1:1 수업 매출을 올리고 싶을 때	"이런 분께"는 읽는 사람이 스스로 고름
7	[원장 경력 한 줄]. [원장 이름] 원장이 첫 수업을 직접 봐 드려요	원장 경력이 강점일 때	사람이 보이면 신청 문턱이 낮아짐
8	체험 오신 분 10명 중 [실제 숫자]명이 등록한 수업, 직접 받아 보고 정하세요	등록률 숫자가 있을 때만	진짜 숫자는 어떤 칭찬보다 셈
★9	등록 권유 없는 체험 수업. 받아 보고 안 맞으면 그냥 가셔도 괜찮아요	**처음이면 이것부터.** 상담이 부담된다는 말이 많을 때	신청 망설임 1위가 "영업당할까 봐"
10	[월] 둘째 주 체험 수업, [실제 남은 수]자리 남았어요	새해, 여름 앞, 새 반 시작	날짜와 자리가 있으면 미루지 않음

신청 직후 첫 인사 예시: "안녕하세요, [센터명]입니다. 체험 수업 신청 감사해요. 오늘 안에 이 번호로 전화드려서 편한 시간 맞춰 드릴게요."

> **이 한 줄이 왜 중요하냐면**
> 제가 운영한 광고에서, 신청 직후 업체 이름으로 인사가 먼저 가게 바꾼 뒤 연락 닿는 비율이 **16%에서 49%**가 됐습니다.
> 나중에 연락이 와도 "누구세요?"가 안 나오기 때문입니다.
> 첫 인사에는 세 가지만 넣으세요. **업체 이름, 신청 감사, 다음에 일어날 일.**

2. 학원 (10개)

#	문구	언제 쓰나	왜 먹히나
★1	중간고사 영어가 60점대에서 멈춘 중2 학부모님께, 첫 상담에서 틀린 유형부터 짚어 드려요	**처음이면 이것부터.** 기본형	학년·점수까지 좁히면 "우리 애 얘기네"가 됨
2	한 반 8명, 숙제는 그날 수업 안에서 확인합니다. [동네] [과목] 레벨 테스트 신청	소수 정원이 강점일 때	관리한다는 말 대신 장면으로
3	레벨 테스트 뒤 30분, 아이가 왜 틀렸는지 학부모님께 직접 설명드려요	상담 전환이 약할 때	테스트 뒤 무엇을 받는지가 보임
4	인강으로 석 달째 진도만 나가고 있다면, 질문할 수 있는 수업이 필요할 때예요	인강·자습 학생이 많은 지역	지금 방법의 한계를 짚고 옮길 이유 제시
5	학교 시험 4주 전, [학교명] 내신 대비반 [실제 남은 수] 자리	시험 한 달 전	때가 정해지면 바로 움직임
6	이런 학생은 저희와 안 맞아요. 선행 진도만 빨리 빼고 싶은 경우	맞는 학생만 받고 싶을 때	거절하는 학원이 오히려 믿음을 줌
7	[원장 이름] 원장이 매달 아이 공부 기록을 학부모님께 보내 드려요	관리형 학원	학부모가 제일 궁금한 "잘 하고 있나" 해결
8	1회 체험 수업 먼저. 아이가 다니고 싶다고 하면 그때 등록하세요	등록 결정이 늦을 때	결정을 아이에게 넘기면 부담이 줄어듦
9	지난 학기 다닌 학생 [실제 숫자]명 중 [실제 숫자]명이 학교 시험 점수가 올랐어요	실제 기록이 있을 때만	학교·과목·기간을 같이 쓰면 더 믿음
10	학원을 3개 바꿔도 성적이 그대로라면, 학원 문제가 아닐 수 있어요. 레벨 테스트 30분이면 보여요	학원을 옮길까 고민하는 시기	학부모 탓도 학원 탓도 아닌 "다른 이유"가 궁금해서 누름

신청 직후 첫 인사 예시: "안녕하세요, [학원명]입니다. 레벨 테스트 신청 감사합니다. 오늘 중으로 전화드려 아이 학년과 편한 날짜를 여쭤볼게요."

3. 보험설계사 모집 (10개)

#	문구	언제 쓰나	왜 먹히나
★1	영업 경험 없어도 괜찮아요. 처음 석 달은 선배 설계사가 고객 상담에 같이 나갑니다	**처음이면 이것부터.** 기본형	지원 망설임 1위 "나도 할 수 있을까"를 먼저 풀어 줌
2	첫 4주는 교육만 받으세요. [지점명] 신입 교육 기간에 [실제 지원 내용]	교육·지원이 강점일 때	"체계적 교육" 대신 기간과 내용. 첫 단어가 안심
3	지원하시면 전화 10분, 지점 방문 상담, 교육 일정 안내 순서로 진행돼요	지원은 들어오는데 면접까지 안 올 때	다음에 무슨 일이 생기는지 알면 안 사라짐
4	이런 분을 찾습니다. 사람 만나는 게 즐겁고, 출퇴근을 스스로 정하고 싶은 분	맞는 사람만 받고 싶을 때	읽는 사람이 스스로 맞는지 고름
5	정해진 월급 대신 내가 만든 고객만큼. 좋은 점과 힘든 점을 설명회에서 둘 다 말씀드려요	이직 고민층	힘든 점까지 말하면 믿음이 생김
6	아이 등원 뒤 오전 10시 출근. 경력 공백이 있어도 지원할 수 있어요	오전 근무가 가능한 지점	생활 장면 하나로 "나도 되겠다"
7	[지점장 이름] 지점장도 [N]년 전에는 영업 첫날이었습니다. 첫 달 이야기를 설명회에서 들려드려요	지점장 이야기가 있을 때	이야기는 조건표보다 오래 남음
8	지원 전에 궁금한 것만 물어보셔도 됩니다. 10분 전화 상담 신청	바로 지원은 부담스러운 층	첫 걸음을 작게 만들면 신청이 늘어남
9	지난 분기 우리 지점 신입 [실제 숫자]명 중 [실제 숫자]명이 6개월째 함께하고 있어요	실제 기록이 있을 때만	"오래 다닌다"는 숫자가 제일 셈
10	설계사 일, 소문과 실제는 얼마나 다를까요? 현직 설계사가 직접 답하는 설명회	인지도 낮은 지점	질문형 + 현직자라 궁금증과 믿음을 같이

신청 직후 첫 인사 예시: "안녕하세요, [지점명] [이름] 지점장입니다. 지원 문의 감사드려요. 오늘 안에 이 번호로 전화드려 궁금하신 것부터 답해 드릴게요."

덤. 내 업종이 없을 때 쓰는 빈 틀 5개

위 30개에서 뼈대만 뽑았습니다. 병원, 뷰티, 인테리어처럼 상담과 예약으로 손님을 받는 업종이면 그대로 쓸 수 있어요.

#	빈 틀	언제 쓰나
1	[고민]이라 막막한 [동네] [누구]를 위한 [첫 상담·체험 이름]	처음 광고를 켤 때 기본형
2	[우리만의 숫자]. [그래서 손님이 받는 것]. [신청 이름]	숫자로 보여줄 강점이 있을 때
3	신청하시면 이 순서예요. [1단계], 그다음 [2단계]. [안심시키는 한마디]	신청은 오는데 방문을 안 할 때
4	이런 분께는 [A]보다 [B]를 권해요. [조건 1]이거나 [조건 2]인 분	값이 더 나가는 상품을 알리고 싶을 때
5	[권유·계약] 없는 [상담·체험]. 받아 보고 안 맞으면 그냥 가셔도 괜찮아요	상담이 부담된다는 말이 많을 때

예 (인테리어, 1번 틀): "첫 집 수리라 어디까지 고쳐야 할지 막막한 [동네] 신혼부부를 위한 방문 견적 상담"

예 (피부 관리실, 5번 틀): "회원권 권유 없는 첫 방문 상담. 받아 보고 안 맞으면 그냥 가셔도 괜찮아요"

병원 광고는 의료광고 심의를 따로 받아야 하는 경우가 있으니, 문구를 정하기 전에 먼저 확인하세요.

광고 심사에서 자주 걸리는 5가지 (바꿔 쓸 말까지)

#	이렇게 쓰면 걸려요	이렇게 바꾸세요
1	상대의 몸·나이·형편을 단정: "뱃살 고민이시죠?", "빚 때문에 힘드시죠?"	"~한 분들이 많이 찾는 수업"처럼 상대 말고 수업을 주어로
2	결과 장담: "성적 100% 상승", "무조건 합격"	실제 기록을 기간과 함께: "지난 학기 [실제 숫자]명 중 [실제 숫자]명"
3	몸매 전후 비교 사진, 몸의 한 부위를 크게 찍은 사진	수업 장면, 강사가 자세 잡아 주는 사진
4	돈 이야기: 입금 화면 캡처, "고수익", "월 ○○만 원 보장" (설계사 모집에서 자주)	돈 이야기는 빼고 교육 과정, 일하는 방식, 선배 이야기로
5	광고와 다른 도착 페이지: 광고에는 없던 내용, 페이지에 남아 있는 위 1~4번 표현	메타는 눌러서 가는 페이지도 같이 봅니다. 페이지 문구도 같이 고치세요

[ ] 칸 숫자는 실제 기록만 넣으세요. 지어낸 숫자는 심사보다 손님이 먼저 압니다.

메타 정책은 자주 바뀝니다. 광고가 거절되면 거절 사유에 적힌 항목부터 보세요. (마지막 확인: 2026년 11월)

문구를 바꿨는데도 신청만 쌓이고 상담이 안 된다면,
문구가 아니라 신청 뒤 10초를 볼 차례입니다.

한 필라테스 센터는 문구보다 신청 뒤를 먼저 고쳤습니다.
연락 닿는 손님이 **10명 중 4명에서 8명 이상**으로, 체험 예약은 **약 2배**가 됐습니다.

대표님 업체는 어디서 새는지, 숫자로 짚어 드립니다.
먼저 영업 전화 드리지 않습니다. 신청하신 분께만 연락드려요.

1. 우리 업체 어디서 새는지 무료 진단받기
https://dblabkr.com/?from=kakao_pdf#apply

2. 연락 닿는 1명당 진짜 비용 계산해 보기
https://dblabkr.com/tools/contact-cost/?from=kakao_pdf

3. 그냥 물어보기: 카카오 채널 "디비연구소"에 아무 말이나 남기세요.

디비연구소 DBLAB · 문의는 많이, 상담까지 이어지게