

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2017年5月4週号

## ■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

反応の良いキャッチコピーを書くためのコツはお手本となるコピーをマネして、自社に应用することです。今回は雑誌、新聞、サイトや書籍タイトル等で見つけたお手本となるキャッチコピーを紹介させていただきますので、あなたの会社やお店でのコピー作りの参考として下さい。

### ■『〇〇個別相談会』

この「〇〇相談会」というコピーをよく目にするがあります。例えば広告で「補聴器個別相談会」といったコピーを目にしてその相談会に参加する人はどんな人でしょうか。  
・・・おそらく耳の聞こえが悪くなった方ですね。



では「相続個別相談会」といったコピーを目にしてその相談会に参加する人はどんな人でしょうか。  
・・・おそらく土地や資産の相続で困っている方ですね。

では、「初めての海外旅行相談会」といった相談会に参加する人はどんな人でしょうか。  
・・・おそらく海外旅行に行くのが初めての人たちです。どれも、当たり前ですね。でも、ビジネスでもっとも難しいのは「自社の商品やサービスに関心の高いターゲットとなる人を集めること」です。これがビジネスで一番コストと労力と時間がかかると言われています。

ところが「〇〇相談会」というコピーを書くと、その相談会の主催者は労せずして「耳の問題」「相続」「海外旅行」について知りたいことや、解決したいことがある人を集めることができるわけです。実はこのコピーは昔から存在する「見込み客を最も見つけやすい広告コピー」の一つなのです。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！  
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みをズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅  
電話/086-275-0676  
FAX/086-275-5267  
メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

4つの資格のプロだから安心です！

1級建築士  
1級建築施工管理技士  
1級土木施工管理技士  
宅地建物取引士

ホームページ

月本建設

検索

「頼んで良かった」(v^v)と言われる会社です！