

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7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、自社に応用することです。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。

■『世界のパン』

世界のパン・・・ってものすごい大きなスケール感ですよね。
このコピーは街を走るトラックにデカデカと書かれていたものです。
このお店は誰かに次のように言われたことがあるのでしょうか？

「君のお店は世界に通用するパンだから、
”世界のパン”と名乗った方がいいよ。」
・・・おそらく違いますよね。

「世界のパン」
「世界のナベアツ」
「神の子 KID」
「日本一カレーを愛する街」
「世界一 安さへの挑戦」
「世界一受けたい授業」

といったコピーも自分で命名したはずですが。

ただ、じっと座って待っていても誰も

「あなたのお店にはこんなコピーをつけた方がいいよ」

などとアドバイスしてはくれません。

自分で考えて、自分で命名しましょう。

そして自分で世界一、日本一と名乗りましょう。

単なる「漬物」より「世界一頑固なオヤジの漬物」の方が美味しそうに思えるはずですが。



●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

ホームページ

月本建設

検索

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

「頼んで良かった」(^o^)と言われる会社です！