

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 2018年3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。

### ■『〇〇が普通になっていませんか？』

私の冷え性は生まれもった体質だから仕方がない、  
毛髪が薄いのは家系と遺伝だから仕方がない、  
太っているのはDNAだから仕方がない、  
・・・そんな風に思っている人でも内心では  
その状態をなんとか解決したいと思ってます。  
冒頭のキャッチコピーはそんな人に向けた訴求力のあるコピーです。



- 「手足の冷えが普通になっていませんか？」
- 「シャンプー後の抜け毛が普通になっていませんか？」
- 「太った体型でいることが普通になっていませんか？」
- 「頭痛が普通になっていませんか？」
- 「眠れないことが普通になっていませんか？」
- 「腰の痛みが普通になっていませんか？」
- 「お金が貯まらないのが普通になっていませんか？」
- 「成績が上がらないのが普通になっていませんか？」
- 「話ベタなのが普通になっていませんか？」
- 「人前で話すとき緊張して声が震えるのが普通になっていませんか？」
- 「手足のしびれが普通になっていませんか？」

といった応用ができます。それは普通ではないのですよ、ということ本文で説明することによって商品やサービスに興味を持ってもらうことができますようになります。

●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

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！