

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 2019年12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。

■『〇〇でドラマ化されるチャンス』

人が反応する言葉、人が好きな言葉というものがあります。

「チャンス」はその言葉の一つ。

「夢を実現する！」

というコピーでもいいのだけれど

「夢を実現するチャンス！！」

というコピーの方に人は興味が湧きます。

また、人は特よりも損することを回避する性質があるので

「夢を実現するチャンス！！」

よりも

「夢を実現するこのチャンスを逃さずに！！」

というコピーの方が訴求効果は高くなります。

「転職を成功させるこのチャンスをお見逃しなく！」

「資産形成のチャンスを見逃すな！」

「千載一遇のこのチャンスを手放さないように！」

といった応用になります。



●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^) とされる会社です！