

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 2020年2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。

■『証券会社が教えたがらない○○』

「酒屋の店主が飲んでいる焼酎」

「歯科医が使っている歯ブラシ」

というキャッチコピーは

「専門家が」+「勧める、明かす、紹介する」+「商品」

というパターンですが、冒頭のキャッチコピーは

「専門家が」+「勧めたくない、明かしたくない」+「商品」

というパターンになります。

専門家やプロが隠しておきたいほど効果のあるサービスや価値のある商品というイメージを作ることのできる

キャッチコピーになります。

「酒屋の店主が売りたいがらない本当にうまい焼酎入荷！」

「人気モデルが話したがらない本当に効くダイエットのコツ」

「銀行マンが隠しておきたい融資の抜け穴」

「証券会社が教えたがらない急騰銘柄の見分け方とは？」

「税理士が秘密にしたい節税できる仕入れ先の選び方」

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^)と言われる会社です！