

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4月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『人間心理を理解した広告コピーの書き方』

下記のコピーを読み比べてみてください。

(A)「身に付けたい中小企業経営者の常識」

(B)「知らないで倒産する！中小企業経営者の常識」

(B)の方に注意が向いた人が多いのではないのでしょうか。

これは人が「怖い」「損する」「恥をかく」「失敗する」ということに敏感だからです。

今朝読んでいた新聞の書籍紹介欄にも次のようなコピーが書かれていて、思わず目を引かれました。

「いま、手を打たなければ手遅れに！」

そのため広告のキャッチコピーやPOPコピー、商品紹介のショルダーコピーにも次のように「怖い」「損する」「恥をかく」「失敗する」といった言葉を含めると見込み客の目を引くことができます。

「**実は怖い！**こんな管理職のいる組織はダメになる」

「**損をしない**ための50代からの資産形成法」

「**恥をかかない**ための部長の朝礼スピーチ集」

「**失敗しない**ためのキャッシュレス決済導入の手順」

「おしゃれ音痴でも**失敗しない**社長のスーツ選び」

人間心理を理解しておく効果的なコピーライティングが可能になります。



●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」(v)と言われる会社です！