

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 2016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。

■『どうやって私は過失がもとで人気者になったか』

人は単なる成功話は好きではありません。しかし、人は失敗やどん底からの復活劇には興味を示します。そのため上記のキャッチコピーのように「過失がもとで人気者に・・・」というストーリーには興味を示します。



「高額納税者になる方法」

よりも

「どうやって私は無一文から高額納税者になったのか」

の方が読み手の興味を引きます。

「私が起業したきっかけ」

よりも

「リストラされた私が起業して、商売を軌道に乗せたきっかけ」

の方が読み手の興味を引きます。

「現役東大合格法」

よりも

「学校一の落ちこぼれが現役で東大に合格したその理由とは？」

といったキャッチコピーの方が読み手の興味を引くことになります。

●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

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

ホームページ

「頼んで良かった」(^o^) と言われる会社です！