

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 2017年1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。

### ■『驚くほど売れる〇〇の極意』

これは通販のDMでみつけたキャッチコピーです。  
「**驚くほど**」も「**極意**」もキャッチコピー向きの強い言葉です。  
次の2つの例文を比べてみてください。



「TOEICの点数が伸びる英語学習」  
「**驚くほど** TOEICの点数が伸びた！英語学習の極意」

「高く売れる中古車下取りの方法」  
「**驚くほど**高く売れる中古車下取りの極意」

「【特集】安いリゾートツアー」  
「【特集】**驚くほど**安いリゾートツアー！海外旅行の極意」

「体重が落ちるウォーキング」  
「**驚くほど**体重が落ちた！ウォーキングの極意」

たった2つの言葉「**驚くほど**」「**極意**」を付加するだけで、コピーの印象が大きく変わることが分かります。

通販雑誌や通販DMは文字でセールスを行っているので、キャッチコピー作成に役立つよいお手本コピーが満載です。

●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！