

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

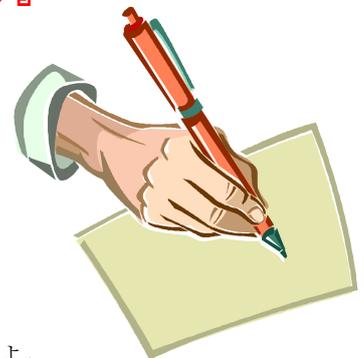
◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2017年2月4週号

■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。

■『30代で成功した人たちの人生が変わる儲けの仕組み』

まずこのキャッチコピーはターゲットが明確で良いです。
20代後半から30代に読んで欲しい広告だということがすぐに分かります。
また、「仕組み」という言葉も読み手が理解しやすい言葉で良いですね。



私はある企業の幹部に次のように言われたことがあります。
「マーケティングとかストラテジーという言葉を使うコンサルタントが多いけれど、そんな言葉を本当に理解できている中小企業の社長や幹部はいませんよ。簡単に言うと『売れる仕組み』とか『集客できる仕組み』でしょ。そういった分かりやすい言葉にしないと相手には伝わらないですよ。」
そのとおりだと思います。

たとえば下記のコピーのうちどれが一番理解しやすく、自分でも実行出来そうだと感じますか？

- 『30代で成功した人たちの人生が変わる儲けの仕組み』
- 『30代で成功した人たちの人生を変えたマーケティング』
- 『30代で成功した人たちの人生が変わるストラテジー』

キャッチコピーを作る時にも専門用語やカタカナ用語を羅列するのではなく、ターゲットが理解できる、腑に落ちる言葉を使うことに注意を払うことが大切です。

●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」(^o^) と言われる会社です！