

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3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。

■『もっと若い時に読んでいれば・・・ そう思わずにはいられませんでした。』

これはあるベストセラー本の推薦文に書かれていたコピーです。
内容には一言も触れていないけれど、その本を読みたくさせる
上手いコピーです。

さて、あなたならどんな応用ができるでしょうか？

「もっと若い時から始めていれば・・・そう思う人が多いのです。」

といった応用なら投資や資格取得の講座のパンフレットコピーに使えます。



「もっと若い時から飲んでいれば・・・そう思わずにはいられませんでした。」

といった応用なら健康食品の広告コピーに使えます。

「もっと若い時に来ていれば・・・そう思わずにはいられませんでした。」

といった応用なら旅行パンフレットの広告コピーに使えます。

「もっと若い時から使っていれば・・・そう思わずにはいられませんでした。」

といった応用なら化粧品の広告コピーに使えます。

もしかしたらあなたの商品やサービスを利用したお客様の中で、上記のような感想を持っている人がいるかもしれません。その方の写真と一緒にこれらのコピーが掲載できればさらに説得力のある広告原稿となります。

●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！