

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4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。

■『〇〇に頼らない資金繰りの解決法』

解決したい問題があるけれど、

「その手段だけは使いたくない」という場合があります。

たとえば「痛みを解決したいけれど手術は嫌」という場合や

「風邪を治したくないけれど、仕事中に眠くなるので薬の服用はしたくない」とか、「ネットショップの検索結果の順位を上げたいけれど業者には依頼したくない」、または「肌をきれいにしたいけれど添加物の含まれている化粧品を使うのは嫌」といった場合です。

この場合には冒頭のコピーを基にして

次のようなコピーを書くことができます。

「手術に頼らないひざの痛みの解決法」

「薬に頼らない頭痛の治し方」

「業者に頼らないSEO対策」

「塾に頼らない成績の上げ方」

「手術に頼らない視力回復法」

「化粧水に頼らないで肌をツルツルにする洗顔法」

「工務店に頼らない自宅のカンタンリフォーム」

「銀行に頼らない意外な資金繰りの解決法」

といった応用ができます。



●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！