

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8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。

■『深く質の高い睡眠をとることが豊かで健康的な人生につながる（医師〇〇先生）』

このコピーはコピー自体ではなく、その後の「医師〇〇先生」と書かれているところに注目です。

これは心理学の「権威効果」ですね。
自分で自ら

「当社の商品は性能が高い！」
と100回言うよりも、権威者に
「これはお勧めです。性能が高い。（〇〇大学教授）」
とひと言コメントしてもらった方が効果があります。
あなたも取り扱い商品やサービスの質に自信があるのであれば権威者、
専門家に推薦をお願いしてみたいはいかがでしょう。
その権威者、専門家はTVに出ているような有名人でなくても良いのです。
あなたの所属する業界団体の長、地域の名士、取引先の社長、特定分野の有名人
でも大丈夫です。

その推薦の言葉を広告コピーとして使い、権威者の写真とともに掲載すると
十分に権威効果は期待できます。

●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！