

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11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。

■『お金持ち 10 人の〇〇研究』

お金持ち 10 人の研究なんて興味が湧きますよね。
そして、10 人という「数字」を含めている点が重要です。

例えば

「素肌美人の洗顔法」よりも

「素肌美人 10 人の洗顔法」

の方が読み手は興味が湧くはずですよ。

「英検 1 級合格者の勉強法」よりも

「英検 1 級合格者 10 人の勉強法」

のコピーの方が訴求力があります。

「良い第一印象の作り方」よりも

「営業の達人 10 人に聞いた！良い第一印象の作り方」

の方がインパクトがあります。

「転職に成功するエントリーシートの書き方」よりも

「転職で成功した 10 人のエントリーシートの書き方」

の方が知りたい気持ちが膨らみます。

2 人とか 3 人という数では少なすぎますが、10 人という「数」があれば、読み手の興味を十分に引くことができます。

●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！