

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12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。

### ■『〇〇の反応率をあげる5つの要素』

「チラシを作成するなら当社へ」

と書かれたチラシのキャッチコピーと

「チラシの反応率を上げる5つの方法」

と書かれたチラシのコピーではどちらが興味を引くでしょう？

「営業マン研修のことなら当社へ」

と書かれた資料のタイトルと

「営業マンの契約率を高める5つの要素」

と書かれた資料のタイトルではどちらが興味を引くでしょう？

「飲食店の経営指導なら当社へ」

と書かれたサイトのキャッチコピーと

「飲食店の客数を増やす5つの要素」

と書かれたサイトのコピーではどちらが興味を引くでしょう？

印刷や制作の仕事を受注するのであっても、営業マン研修を請け負うのであってもコンサルティングを行うのであっても広告ではまずターゲットの目を引き付け、興味を喚起することが必要です。

自社がいかに上手くチラシを制作することができるのか、自社がいかに質の高い研修ができるのか、自社がいかに経営指導で実績があるのかを説明するのはその後の作業になります。

まずはキャッチコピーで注意を引くべし。



●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！