

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 2018年1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。

■『実はそのやり方、間違ってます！ 〇〇”基本のキ”』

これは有名雑誌の見出しで見つけたキャッチコピーです。
応用しやすいコピーですね。



- 「実はそのやり方、間違ってます！！
ダイエット”基本のキ”」
- 「実はそのやり方、間違ってます！！
洗顔法”基本のキ”」
- 「実はそのやり方、間違ってます！！
副業の始め方”基本のキ”」
- 「実はそのやり方、間違ってます！！
免疫力を高める食事”基本のキ”」
- 「実はそのやり方、間違ってます！！
SNSをビジネスにいかす”基本のキ”」

といった応用ができますね。
雑誌の見出しにはキャッチコピーのお手本がたくさん掲載されています。

●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」(v^v)と言われる会社です！