

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2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。

■『プロが教える〇〇入門』

人は「プロ」「専門家」という肩書きに**権威**を感じます。そして日本人は謙遜する民族なので、どんなことであれ「自分の実力は初心者レベル」「自分の知識と経験はビギナーレベル」と自分で自分のことを初心者だと思っている人が多いものです。そのため、どんな講座やレッスンでも一番生徒数が多いのは「中級コース」や「上級コース」ではなく、「**入門コース**」や「**初心者講座**」です。この2つのことを考え合わせると冒頭のコピーがよく人間心理を考えて作られていることが分かるはずです。



「プロが教える！資産運用入門セミナー」
「プロが教えるから安心！初心者向けダンスレッスン」
「プロが教えるから分かりやすい！日曜大工 入門ワークショップ」
「お酒のプロが教える！初心者向け利き酒試飲会」
「マナーのプロが教える！恥をかかない社会人の礼儀作法 入門編」

一見すると単純なコピーですが「権威」効果と、「初心者」心理をよく理解したコピーです。

●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！