

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4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、自社に应用することです。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。

### ■『本当の〇〇をしたことがありますか？』

これはあるお店の店頭POPで見つけたキャッチコピーです。

目にした瞬間に私は「ドキッ!」としました。

それほど訴求力があつたわけです。

例えば次のようなコピーです。

「本当の胃の検査を受けたことがありますか？」

こう言われると

「えっ、今までの検査じゃダメなのかな」と思ってしまう。

「売り上げ減に悩む社長さんへ！

本当の経営指導を受けたことがありますか？」

こう言われると

「今のコンサルタントではダメなのかな」と思ってしまう。

「本当に成績を上げる先生に指導してもらったことがありますか？」

こう言われると

「えっ？今の塾じゃダメなのかな」と思ってしまう。

人は「今やっていること」「今までやってきたこと」をなかなか変えません。

そんな人の心をうまく動かすことのできるキャッチコピーです。



●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」( ^ v ^ ) と言われる会社です！