

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5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。

■『〇〇は3月中にはじめると、おトクです！』

人ってなかなか動きません。

「もう少し考えてから決めよう・・・。」

「えーっと、ちょっと後で・・・。」

「まだ、急がなくてもいいし・・・。」

などと、思っている間に、「そのこと」を忘れてしまいます。

だから、広告では期間を設けて、「今すぐに」動いてもらう

ことが大切です。期限や希少性を打ち出して「今動かないと損をする」

または「今動くとおトクである」ということを明確に

伝えることもキャッチコピーの役割です。



■『40歳をすぎたら、毎日の〇〇を習慣に。』

これもターゲットとなる年齢層が明確です。老若男女を広くターゲットにするのではなく、自社の商品特性と訴求層を明確にすることが効果的な広告の基本です。

■『〇〇で苦しんでいるお子さんに使ってもらいたい。』

子どもが苦しんでいる姿を見る親はつらいでしょうね。自分のために新しい寝具を買うのは躊躇しても、子どものためになるなら購入を決意する親御さんもいるでしょう。

自分のため、ではなく、自分の大切な人のためにどうぞ、という

アプローチを行なってい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」(^o^) と言われる会社です！