

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6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。

### ■『〇〇できない人のある特徴とは？』

このコピーを応用すると下記ようになります。

「宝くじに当たらない人のある特徴とは？」

・・・宝くじファンなら気になりますよね。

「熟睡できない人のある特徴とは？」

・・・不眠症の人の目をひきつけるはずですよ。

「冷え性が治らない人のある特徴とは？」

・・・手足の冷えで悩んでいる人は関心を持ちます。

「ブログにアクセスが集まらない人のある特徴とは？」

・・・アクセス数が伸びずに困っている人は本文が気になります。

「成績が伸びない小学生のある特徴とは？」

・・・テストの点数がかんばしくない子供を持つ親の興味を引き付けます。



冒頭のキャッチコピーの〇〇部分に見込み客が抱えている問題を書き込んで、その問題の原因を本文で示します。その後に「ではどうすればいいのか」を説明します。そしてそれを可能にするものが「あなたの商品やサービス」であることを伝えます。そのあとで「あなたの商品やサービス」の説明を行い、最後に連絡先を明示するという文章構成になります。

●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 ^ ) と言われる会社です！