

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10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。

### ■『商売繁盛の特効薬』

「特効薬」なんて上手いコピーですねえ。  
すぐに効きそうな気がしますし、効果がありそうに思えます。

これは書籍のタイトルですが、  
本はタイトルで興味を引くことができないと  
手にとってもらえません。

そのため本のタイトル作りには出版社や著者は  
とても気を使います。

だから、私はキャッチコピー作りに悩むと  
アマゾンのベストセラーランキングを調べながら  
本のタイトルを参考にしてコピーを書くことも多いです。

ちなみに今、アマゾンのランキングを調べると下記のようなタイトルが上位に並んでいました。

- 「人生は、運よりも実力よりも勘違いさせる力で決まっている」
- 「頭に来てもアホとは戦うな！」
- 「なぜ人は売れ筋商品を買ってしまうのか」
- 「偏差値 40 の売れない営業マンか営業だけで起業した話」

こういった本のタイトルを参考にあなたも自社のキャッチコピーを作成してみましょう。

●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！