

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11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。

### ■『〇〇に涙が止まらない』

「涙が止まらない」という言葉もキャッチコピー向きの良い言葉です。



「涙があふれて止まらない真実のストーリー」

と書くと、映画や書籍のコピーになります。

「公演後も涙が止まらない人続出！」

と書くと、舞台公演のコピーになります。

「うれしさでパパとママの涙が止まらない日」

と書くと、子供の誕生お祝いのコピーになります。

「涙が止まらない日に聴きたい曲」

と書くと、アーティストや曲のPRコピーになります。

「人生を変える涙が止まらない2時間」

と書くと、講演やセミナーのコピーになります。

「幸せに新婦の涙が止まらない日」

と書くと、結婚式場のコピーになります。

「感動を演出します」とか「幸せな時間を作ります」という言葉よりも「涙が止まらない」

という一言の方が読み手の頭の中にそのシーンがすぐに浮かび、読み手の心を揺さぶることができます。

●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！