

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12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。

■『〇〇のためにあなたにいま足りない力とは？』

弱者の基本戦略は短所をカットし、長所を伸ばすことであり、強者の基本戦略は短所を補い、欠点を無くすることです。

だから、私は短所は放っておくようにしていますが、世の中には真面目な人が多いので、自分の短所を放っておけない人も大勢います。

そのため冒頭のようなキャッチコピーパターンも相変わらず反応が良いのでしょうか。応用例としては次のようになります。

「良いパパになるためにあなたにいま足りない力とは？」

「資産を築くためにあなたにいま足りない力とは？」

「コミュニケーション上手になるためにあなたにいま足りない力とは？」



■『入れ歯には〇〇菌がいます。』

フィアアピール・パターンのキャッチコピーです。

「入れ歯には菌がいます→入れ歯には目に見えない雑菌がたくさん潜んでいます
→あなたの口内衛生は大丈夫ですか？→除菌率の高いこの商品を是非お使いください」という流れです。

しかし、雑菌は入れ歯に限らず下着にも靴下にも、顔にも、髪にも足の裏にもいるはず。ということはこのパターンは下着や靴下のメーカーでも、洗顔せっけんメーカーでも、シャンプーメーカーでも、ヘアケアサロンでも、靴の販売店でも、どんな業種でも応用できます。

●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 ^) とされる会社です！