

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 2019年1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。

■『お試し教材をさしあげます！』

以前、ワゴン販売をしている方が
「試食販売中です！」と声を掛けていました。

私はその声掛けを耳にしてこう思いました。
「これは“試食”をしたら“販売”するということだな」

このような場合には単に
「お試しください！おいしいですよ。」
という声掛けの方がいいですね。

冒頭のコピーも
「お試し教材をお申し込みください」
ではなく
「**お試し教材をさしあげます**」
という言葉にしているところが良いです。

もし「お試し教材をお申し込みください」なら「お申し込みください」という言葉が販売を連想させてしまいます。そのために意識的にわざと「さしあげます」という言葉を使っているはずですよ。

些細なことですが、人は「頭で判断」して理論的、理性的に行動するよりも「瞬時に」「何となく」という「感覚」で行動をします。だからこそ、売り手は些細なことに注意することが大切なのです。

●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！