

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2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。

■『受講生数のべ153万人を突破した人気の2大ヒミツ！』

数字を含めて訴求効果を高めるのはキャッチコピー作りの定番ですが、最近はこのキャッチコピーのように数字を2箇所以上含めたコピーをよく目にします。



例えば、

- 「創業100年の老舗を支えた2つの手紙」
- 「3ヶ月で7.5kgのダイエットに成功した3分間ストレッチ」
- 「5分で身につくビジネススキル！人を引き付ける話し方3つのステップ」
- 「家族3人一人あたり1,980円/月（税抜）からスマホが使える！」
- 「10年間で500人を治療してわかった※※を取り巻く問題」
- 「10分100円からの100円レンタカー」
- 「バナナを3ヵ月間食べて10kg痩せた方法」
- 「1日30分を続けなさい！人生勝利の勉強法55」
- 「1日1000円で3品！節約作り置きおかずの献立トップ5」

といったコピーです。

よく見るとコピーの中に数字が4つも入っているものもありますね。

私が「良く目にする」ということはそれだけ注意が向いているということですから数字を2つ以上含めると訴求効果がある、ということですね。

●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！