

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3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、自社に应用することです。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。

■『社員を〇〇をさせても効果はありません。』

一般的に「常識だと思われていること」を否定すると、読み手の興味を引くキャッチコピーを作ることができます。

例えば

- 「毎朝、石けんで洗顔しても汚れ落ち効果はありません。」
- 「歯磨きをしても虫歯予防に効果はありません。」
- 「勉強時間を長くしても成績は上がりません。」
- 「食べたいものを我慢してもダイエット効果はありません。」
- 「運動を定期的に行っても脂肪は減りません。」
- 「お客様に尽くしても売り上げは上がりません。」
- 「美味しい料理を作ってもお店は繁盛しません。」

・・・と書かれていたら気になりますね。

このようなコピーで興味を引いたその後で、「洗顔前にはアルカリ性石けんで毛穴を開いてから、洗顔で汚れをしっかりと落とし、それから肌を弱酸性にもどすとスキンケアには効果的です。」とか「歯磨きは食後30分以内に行い、夜はフッ素で歯をコーティングして睡眠に入ると虫歯予防に最適です。」「人間の集中できる時間は15分です。だから勉強時間だけを長くしてもダメです。15分ごとに休憩を入れると記憶力が良くなります。」「食事と食事の間の時間が16時間以上空くと脂肪や糖の吸収速度が上がるのでダイエットには逆効果です。」「運動する時には前半に大きな筋肉の筋トレを行い速筋を使い、その後、遅筋を使う有酸素運動を20分行うと脂肪が燃焼しやすくなります。」といった説明を行い、自社商品やサービスの詳細説明に入る、という流れになります。

●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！