

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・マーケティングに役立つビジネスコラム 2019年4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頂きますので、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。

### ■『天才エンジニアがこっそり使っていた秘密の〇〇』

「専門家」と「こっそり」と「秘密」を組み合わせると上記のようなコピーが作成できます。応用すると次のようになります。



- 「名司会者がこっそり使っていたアガリ防止のための秘密の呼吸法とは？」
- 「人気芸人がこっそり読んでいる秘密のジョーク集発売開始」
- 「人気モデルがこっそり飲んでいる秘密のビタミンはコレ！」
- 「東大合格者がこっそり使っていた秘密のノートの取り方教えます」
- 「名店の店主がこっそり飲んでいる秘密の地酒試飲会開催」
- 「歯科医がこっそり使っている秘密の歯ブラシとは？」
- 「庭木職人がこっそり使っている秘密の庭バサミ」
- 「プロのコピーライターがこっそり使っている秘密のコピー集」
- 「コンサルタントがこっそり読んでいる秘密の販促事例集プレゼント！」
- 「銀行マンがこっそり明かす秘密の住宅ローン借り入れノウハウとは？」
- 「披露宴の司会者がこっそり読んでいる秘密の感動スピーチ本進呈」
- 「有名カフェのオーナーがこっそり使っている焙煎マニュアル公開」
- 「料理評論家がこっそり通う秘密の隠れた名店 100 選」
- 「特集・ブライダルプロがこっそり語る！リーズナブルで感動できる挙式の秘密」
- 「こんな会社に注意！人事担当者が教えるブラック企業の見分け方の秘密セミナー」

このように3つのキーワードを含めると、訴求力の高いキャッチコピーを作ることができます。

●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！