

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6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。

■『金持ち3人に無理やり聞いた○○が続く凄い法則。』

もの凄くインパクトのあるキャッチコピーですね。応用してみましょう。



「投資のプロ3人に無理やり聞いた投資信託選びの凄い法則。」

「料理の鉄人に無理やり聞いた簡単だけど凄く美味しい料理のコツ。」

「有名私立現役合格者10人に無理やり聞いた受験に勝つ凄い勉強法。」

「転職に成功した30代会社員5人に無理やり聞いたキャリアアップのコツ。」

「片付けのカリスマ主婦3人に無理やり聞いた断捨離できない人の特徴。」

「ご長寿10人に無理やり聞いた100歳まで元気に生きる驚きの秘訣とは？」

「人気アフィリエイトに無理やり聞いた月に10万円稼ぐ意外なブログの書き方」

「カリスマ美容師に無理やり聞いた毎日3分でサラサラヘアになるブラッシング術大公開」

プロや達人、カリスマ、成功者を連想させる言葉、そして数字、さらに「無理やり」と「凄い」「驚き」「意外」「法則」「大公開」といった強い言葉を含めると応用が簡単にできますね。

●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」(^ ^) と言われる会社です！