

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7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。

■『おいしく！冷えています。』

これは駅売店のアイスクリームケースに書かれていたキャッチコピーです。ケースはアイス冷やすための箱ですから、ケースには何も書かなくても良いわけです。

あるいは単に「冷えています」とか「アイスクリーム」でも良いわけです。

でも、わざわざ
「おいしく！冷えています。」
と書く商品が魅力的になりますね。

看板に「営業中」と書いても良いけれど
「今日も元気に営業中」
でも良いわけです。
「仕込み中」でも良いけれど
「喜んで頂くために一生懸命仕込み中」でも良いわけです。
「休業日」でも良いけれど
「只今、新メニュー開発のため勉強中。今日はお休みです」
でも良いわけです。

たった一言だけど、その一言が一事が万事。一言に神は宿る。



●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！