

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8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。

■『薄毛の進行、このままじゃヤバイぞ。』

世の中の人々の悩みの種は尽きません。
私の頭も年々後退しています。(汗)

自分の悩みそのものなので冒頭のキャッチコピーには
目が引き付けられるわけです。

- 「お腹のポッコリ、このままじゃヤバイぞ」
- 「成績の低下、このままじゃヤバイぞ」
- 「売り上げの低迷、このままじゃヤバイぞ」
- 「今年も独女更新中、このままじゃヤバイぞ」
- 「貯金額が足りない、このままじゃ老後がヤバイぞ」
- 「物忘れがひどい、このままじゃヤバイぞ」
- 「最近、体力の衰えが気になる、このままじゃヤバイぞ」
- 「モノが捨てられない、このままじゃゴミ屋敷に…ヤバイぞ」

といったコピーに反応する人も多くなります。
悩みを解決する仕事と、悩みを含めたキャッチコピーは永遠にありません。

●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！