

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 2020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。

■『お腹いっぱい食べてもやせる？〇〇ダイエット』

「？」マークはとても使い勝手の良い記号です。
コピー文面では断定はしていませんが、高い確率で読み手に肯定的なイメージが伝わります。

たとえば・・・

「日本一うまい？海鮮タンメン」

「一度食べたらクセになる？手作りジャンボ餃子」

「聞くだけで英語がペラペラに？ビジネス英会話」

「寝てても合格する？驚異の記憶術」

「ブ男でもモテる？異性を惹きつけるフレグランス」

というように「？」マークがあることによって文面上は断定をしていないのですが、

パッと見には「日本一うまい」「一度食べたらクセになる」「聞くだけで英語がペラペラ」

「寝てても合格する」「ブ男でもモテる」という肯定的な言葉の部分が読み手の印象に残るのです。



「AKB裂解散か？」

といったスポーツ新聞や大衆雑誌の見出しと同じ使い方です。

このコピーに興味を引かれて新聞や雑誌が売れることになります。

●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」(^o^) と言われる会社です！