

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 2020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。

■『〇〇を劇的にウマくする奇跡のひと手間』

「劇的」「奇跡」「ひと手間」の単語の使い方が上手なコピーです。

「人間関係を劇的によくなる奇跡のひと言」

「肌を劇的に若くする奇跡のひと手間」

「体脂肪を劇的にオトす奇跡の一粒」

「夕食を劇的に美味しくする奇跡のひと手間」

「部屋を劇的にキレイに見せる奇跡のひと工夫」

「パソコンを劇的に早く動かす奇跡のひと設定」

等と応用できますが、ひと手間、ひと工夫、ひと言で

結果が劇的に改善されるという前後の組み合わせがポイントです。

■『〇〇で失敗を繰り返す、その理由とは？』

何かにチャレンジしてすんなりと目標を実現する人は相対的に少数派です。

そのための上記のキャッチコピーは何度も失敗を経験する多くの人の目を引くことになります。

「ダイエットで失敗を繰り返す、その理由とは？」

「男選んで失敗を繰り返す、その理由とは？」

「会社選んで失敗を繰り返す、その理由とは？」

「英会話教材で失敗を繰り返す、その理由とは？」

「商売で失敗を繰り返す、その理由とは？」

といった応用ができます。

●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」(^o^) とされる会社です！