

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。

■『こんなに早く結果がでる〇〇も珍しい！』

ネットショップで注文した商品に限らず人々の要求は常に「早く」「すぐに」です。効果も成果も結果も「早さ」が求められます。努力しても「すぐに」成果が出ないと飽きてしまいます。そのため冒頭のようなキャッチコピーは訴求力を持ちます。



- 「こんなに早く結果のでる学習塾も珍しい！」
- 「こんなに早く効果がでる洗顔ソープも珍しい！」
- 「こんなに早く結果がでた資産運用法も珍しい！」
- 「こんなに早く効果のでる腰痛治療も珍しい！」
- 「こんなに早く効果のでる冷え性改善グッズも珍しい！」
- 「こんなに早く結果のでる英会話教材も珍しい！」
- 「こんなに早く効果が現れる不眠改善枕も珍しい！」
- 「こんなに早く結果が現れるあがり克服法も珍しい！」

広告媒体ではこのようなキャッチコピーとともに商品やサービスの利用者の声を掲載し、その後で商品の紹介を行い、最後に問い合わせや申し込み先を記載するという流れになります。

●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

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！