

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。

■『最強の次世代〇〇、カップめんて好評発売中』

このコピーには「最強」「次世代」「好評」というキャッチコピー向きの言葉がたくさん含まれていますね。特に「次世代」という言葉は社会環境が変わろうとしている今の時代にあっているかもしれません。



ちょっと言葉を変えて応用してみましょう。

- 「驚異の次世代型学習塾、無料体験好評実施中」
- 「最強の次世代マシン、タブレットタイプで好評発売中」
- 「新感覚の次世代ラーメン、つけめんタイプで毎日10食限定」
- 「最強の次世代マーケティング、スマートフォン集客法」
- 「極旨の次世代型テイクアウト多国籍弁当」
- 「最強最高の次世代型ウィルス対策アプリ登場」
- 「話題の次世代型アンチエイジングクリニック」

「次世代」という言葉は「今までにはない」「今までとは違う」「画期的な」というイメージが含まれているのでキャッチコピーでは使い勝手の良い言葉です。

●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^) とされる会社です！