

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 2021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。

### ■『私は〇〇のここが好き！』

このコピーは「ここ」という言葉がポイントです。「ここ」という曖昧(あいまい)な言葉が書かれていると読み手はその先が気になるのです。そのため、食品コーナーのPOPで「私はこの和豚のここが好きです。(店長)」とキャッチコピーを書いて、その下に「しゃぶしゃぶにしたときに出るアクが、ほかの肉に比べて少ないのが特徴。だからゆで汁を使ったシメの雑炊やうどんが最高に美味しい！」といったようにその商品の長所をボディコピーで書いておくと興味を引くことができるうえに、さらに商品の良さを自然に訴求することができます。「私はこの本のここが好きです。(スタッフ・佐藤孝)」と書かれたPOPを書店に並んだ本の脇に置いて、その下に「エンディングまで読むのを止めることができませんでした。主人公の生き方に大拍手。こんな本は今まで読んだことがありません。読むときにはティッシュが一箱必要です。鼻がぐしゅぐしゅになります！」といった感想を書くと良いでしょう。



●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^v)と言われる会社です！