

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。

■『〇〇に潜む5つの危機』

フィア・アピール(恐怖訴求)型のキャッチコピーです。応用してみましょう。



「定年後起業に潜む5つの危機」

というコピーで定年後に起業を考えている人を

セミナーに集客したり、資料請求をさせることができます。

セミナーや資料内で定年後起業の注意点を説明した上で、法人手続き業務の代行やコンサルティング、オフィス機器の販売・レンタル等につなげることができます。

「ネットショップ運営に潜む7つの危機」

というコピーでセミナーの告知を行ったり、資料請求をさせることができます。

そこでアクセス不足や決済システムの不備、サーバーのトラブルといったショップ運営のトラブルを説明して、SEO対策や決済システム、レンタルサーバーのセールスにつなげることができます。

「在宅勤務での腰痛や肩こり、頭痛に潜む3つの危機」

というコピーで在宅ワークが多くなって腰の痛みや肩こりを感じている人や、パソコンやスマホを長時間見ることによって頭痛に悩んでいる人に向けて、そのまま放っておくと慢性化するリスクを伝えながら、健康食・器具の販売や全体の集客につなげることができます。

●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」(v)と言われる会社です！