

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 2021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、自社に应用することです。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。

■『〇〇でプロの人増えてます』

このキャッチコピーは下記のように応用して使います。

例えば、あなたがエステ器具の提供やレッスン動画の販売している場合には

「自宅でエステの人増えてます。」

「自宅でヨガの人増えてます。」



学習指導サービスや資格サービスを提供している場合には

「スマートフォンで英会話を学ぶ人増えてます。」

「iPadで資格を取る人増えてます。」

人材派遣、転職サービスを提供している場合は

「アプリで仕事をさがす人増えてます。」

食べ物や飲み物の宅配を行っている場合には

「リビングで居酒屋の人増えてます。」

前半ではどこでその商品を使うのかを明示して、後半で「増えています」という言葉を追加して売れている、流行っている、人気があるということを暗示するコピーパターンです。

●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

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^)と言われる会社です！