

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10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。

■『今、〇〇をあきらめた人達にバカ売れの〇〇とは？』

何事も興味はあるけれど途中で諦めた人、挫折した人は多いものです。そしてダイエットにトライをして挫折した人は、他の方法で再びトライすることが多く、禁煙にトライをしてあきらめた人は、時間を経て、再び禁煙にチャレンジすることが多いのです。

そのため一度挫折した人たちを狙ってターゲットにするとあながいコピーの反応が高くなります。応用すると次のようになります。

- 「今、ダイエットをあきらめた人達にバカ売れのスープとは？」
- 「今、禁煙をあきらめた人達にバカ売れのガムとは？」
- 「今、ビジネス英会話をあきらめた人達にバカ売れの本とは？」
- 「今、薄毛をあきらめた人達にバカ売れのシャンプーとは？」
- 「今、ひざの痛みをあきらめた人達に話題の治療院とは？」
- 「今、老眼をあきらめた人達にバカ売れのサプリとは？」
- 「今、婚活をあきらめた人達にバカ売れのアプリとは？」

あきらめた人というのは、むしろその対象に強い興味と関心を持つ人が多いのです。

●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」(^ ^) と言われる会社です！