

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11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。

### ■『〇年〇月とっておきの贈り物を届けます。』

このキャッチコピーは本の販売を告知する広告で見つけたコピーですが下記のように開店の案内やキャンペーンの告知でも応用できます。

「5月10日あなたにとっておきのスイーツを届けます。」  
と、洋菓子店の開店や新商品の告知ができます。

「来月の第三日曜日とっておきの輝きを届けます。」  
と、宝飾店のキャンペーン告知のチラシや店頭ポスターに使えます。

「明日の午後3時とっておきのプレゼントを用意しています。」  
と、タイムサービス等の告知やPOPコピーに使えます。

「今週土曜日のメールでとっておきのプレゼントを届けます。」  
と、メールの件名でキャンペーンの予告に使えます。

「5月10日とっておきの味を届けます。」  
と、飲食店の開店や新メニューの告知案内のコピーに使えます。

●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

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！