

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12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。

### ■『年収が下がる時代の自分防衛術 お金に困らない〇〇〇』

これは雑誌の見出しで見つけたコピーです。  
もし、このコピーが次のようなものだったら印象はどう変わるでしょう？  
「お金に困らない〇〇〇」



興味は湧きますがイマイチ弱いコピーですね。  
わざわざ「年収が下がる時代の・・・」と最初にコピーを入れてあることで読み手が「そうか、そういう時代だよな」という思いが頭をよぎり、少し不安になるので「雑誌を読んでみようか！」という行動につながる確率が高まります。

下記のコピーを比較してみてください。

「お金に困らない副業のススメ」

「年収が下がる時代の自分防衛術 お金に困らない副業のススメ」

「お金に困らない株式投資」

「年収が下がる時代の自分防衛術 お金に困らない株式投資」

「お金に困らない高収入資格」

「年収が下がる時代の自分防衛術 お金に困らない高収入資格」

いずれも後者の方がリアリティがあります。

●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」( ^ ^ ) と言われる会社です！