

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 2022年5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。

■『新規ご加入でうれしい3つの特典！』

このコピーでは特典は3つになっていますが、あなたの会社やお店でキャンペーンを行うときには特典の数はできれば5つ以上にしましょう。

特典は5つ以上あると反応率が上がることが実験から分かっています。



楽しみながらどんどん
コピー・スキルがアップ！

また「ウチの商品は差別化が難しい」という方がいますが商品やサービス自体で差別化を図るのが難しい場合には次の点での差別化を検討しましょう。

- ・商品POPのコピーやサイトでの紹介コピー
- ・商品名(例/フライパン→天使のフライパン 黒豆甘納豆→ゴリラのはなくそ)
- ・デザイン(パッケージやラベルや袋)
- ・特典(できれば5個以上の特典)
- ・アフターフォロー(修理、保証、メンテナンス等)
- ・他の商品とのセット販売、他店の商品とのコラボ販売
- ・まとまった注文数の場合の配送料金(例/10個以上の注文で配送無料)
- ・あなたの会社やお店のストーリー(創業物語や商品開発秘話)
- ・販売員(例/どうせ買うなら愛想がいいからあそこのお店で買おう)

●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

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」(^ v ^) と言われる会社です！