

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 2022年6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。

■『あなたにだけの非公開〇〇情報』

雑誌やサイトやDMに

「あなたにだけの非公開！お得なマネー情報」

「あなたにだけの非公開！自宅のできる副業情報」

「あなたにだけの非公開！食べてもヤせる！？驚きのダイエット法」

と書かれていると「胡散臭い・・・」と思いますよね。



楽しみながらどんどん
コピー・スキルがアップ！

でも、お金や副業、ダイエットに関心のある人は「胡散臭い」と思いながらもその記事を読むのです。

そもそもお金や副業、ダイエットに関心のない人は、この広告コピーを掲載している企業の見込客にはなりません。関心のない人には広告を見てもらわなくても構わないのです。

キャッチコピーの役割は「きれいに読まれる」ことではありません。
「センスが良いと思ってもらうこと」「カッコイイと思ってもらうこと」ではありません。

キャッチコピーの役割は自社商品に関心のある見込客の目を引きつけて、
広告の本文を読んでもらうことです。そのため上記のようなコピーが使われ、効果を上げるのです。

●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

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 ^) とされる会社です！