

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10月4週号

■楽しみながらコピー・スキルがどんどんアップする！

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。

■『失敗して気づいた〇〇のツボ』

人はできることなら失敗したくない、痛い目をみたくないもの。
だから、「失敗しない・・・」というキャッチコピーのパターンはよく目にします。
冒頭のキャッチコピーはこのパターンに「ツボ」という言葉をプラスしているところが上手です。

- 「失敗して気づいたダンナ選びのツボ」
 - 「失敗して気づいた独立開業のツボ」
 - 「失敗して気づいたヘルニア治療のツボ」
 - 「失敗して気づいた脂肪吸引のツボ」
 - 「失敗して気づいた糖尿病のツボ」
 - 「失敗して気づいた飲食店経営のツボ」
 - 「失敗して気づいた車選びのツボ」
 - 「失敗して気づいた仮想通貨投資のツボ」
 - 「失敗して気づいたインプラント治療のツボ」
 - 「失敗して気づいた30代転職のツボ」
 - 「失敗して気づいた事業承継のツボ」
 - 「失敗して気づいた相続対策のツボ」
- 等、幅広く応用できます。



楽しみながらどんどん
コピー・スキルがアップ！

●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！