

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12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。

## ■『だまされたつもりで始めたら大満足』

特にネットで商品やサービスを販売する場合にはよほどネームバリューのある会社でない限りお客様は「申し込みをしても大丈夫かしら？この会社？」と思っている人が多く存在します。「だまされないかしら？」「失敗しないかしら？」と思っているわけです。

その不安を払拭するためのテクニックのひとつが冒頭のコピーのようなコピーとともにお客様の感想を掲載することです。

「だまされたつもりで申し込みをしたらとても良い商品だった。  
今はたいへん満足しています」  
といった感想です。



楽しみながらどんどん  
コピー・スキルがアップ！

このような感想はお客様に許可を得て販売サイトにキャッチコピーとともに掲出しましょう。写真だけではなく感想文をテキストでも入力してサイトに掲載すると「オリジナルコンテンツ」を重視する Google の SEO 効果も期待できます。（感想は他社のサイトには無いあなたの会社のオリジナル文章になるからです。）

その感想が購買や予約に迷っている人たちの背中を押してくれます。  
心理学的には他者の感想に影響を受ける人間心理を**社会的証明**と言います。

●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

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！