

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 2025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。

■『ひと目で分かる〇〇』

この「お手本」となるキャッチコピーの良い点ですが、人間は①視覚型、②聴覚型、③体感覚型の3タイプに分かれます。

冒頭のコピー「ひと目で分かる」は視覚型の人に効果的な表現になります。

例)「ひと目で分かる売上アップの方程式」

聴覚型の人に向けて書く場合には「聞くだけで分かる」といった表現の方が効果的です。

例)「聞くだけで分かる最新マーケティング戦略」

体感覚型の人には「手に取るように分かる」といった表現になります。

例)「手に取るように分かる不動産投資の成功法則」

セールス文章などを書く時には粗原稿を書いた後に、視覚型、聴覚型、体感覚型の表現を織り交ぜた言い回しに編集しなおすと良いですね。「ひと目で分かる、聞くだけで身につく営業トーク術」だと視覚と聴覚タイプ向けです。「聞くだけで理解、手に取るように分かる最新マーケティング戦略」なら聴覚と体感覚タイプ向けになります。

●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。



楽しみながらどんどん
コピー・スキルがアップ！



私の
約束

リフォームの提案は、お任せください！
知識と智慧と豊富な経験で、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！