

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 2026年6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。

## ■『お、ねだん以上。』

このコピーの良い点は…

1. **シンプルで覚えやすい**＝短いフレーズでありながら、消費者の心に残る。
2. **価値の提案**＝商品の価格以上の価値があることを強調している。
3. **親しみやすい**＝日常的な言葉を使っているため、消費者に親近感を与える。
4. **購買意欲を刺激**＝「お得感」を強くアピールし、購買意欲を引き出す。



楽しみながらどんどん  
コピー・スキルがアップ！

このコピーを応用すると

1. **「健康以上。」**(フィットネス業界で健康以外にも自信やアンチエイジング等の価値を提供できることを伝える)
2. **「学び以上。」**(教育業界で授業で得られる知識以外にも、積極性ややる気を生みだせる教室であることを伝える)
3. **「未来以上。」**(テクノロジー業界で技術で創る未来は想像以上だということを訴求する)
4. **「輝き以上。」**(美容業界で自社では外見だけでなく内面も輝かせることができることを提案)
5. **「思い出以上。」**(旅行業界で体験型ツアーは思い出作り以上に価値があることをPRする)

これらのキャッチコピーは、それぞれの業界に合わせて「お、ねだん以上。」のシンプルで効果的なメッセージを応用して、消費者に対して価値を強調することで強いインパクトを与えることができます。

●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^v)と言われる会社です！