

2. キャッチコピー集

2-1. 好奇心刺激型

① エピソードを挿入する

エピソードを挿入するタイプで最も有名なコピーは、次のものです。

「私が〇〇するとみんな（△△否定的な言葉）した。しかし、～しはじめると…」

このパターンが実際のコピーではどうなっていたかという、下の例の通りです。

例

「私がピアノの前に座るとみんな笑った。しかし、私がピアノを弾き始めると…」

◆解説

例で挙げたものは、有名なコピーライター ジョン・ケープルズのキャッチコピーです。音楽学校の広告キャッチコピーでした。今から 90 年くらい前に書かれたキャッチコピーですが、今でもいろいろなバリエーションで使われ、成功しています。

成功の大きな理由は、ストーリー性があること、どうしても結果を知りたくなって、ボディコピーまで読みたくなることです。

◆キャッチコピーのバリエーション

「私が、インターネットビジネスをはじめたというとみんな笑った。しかし、私の銀行口座残高を知ると…」

→「…みんな笑った。しかし～」というこのキャッチコピーの型をそのままつかったバリエー

ションです。このパターンだと、最初はだれも期待していなかったことが、あることをきっかけにみんなの期待以上のものになったことに対してすべて使えます。

◆学習塾のキャッチコピー作成例

「たった 2 週間のテスト対策なんて効果がないと思っていました。しかし、テストが終わってみると…」

「塾長は『3 ヶ月で偏差値を 20 点引き上げます』とっていたときは、「オーバーだなあ」と思っていました。しかし、3 ヶ月後には…」

「学習塾なんてどこでも同じだと思っていました。しかし、はじめてのテストの結果が返ってくる…」

学習塾でこのキャッチコピーのタイプを使用する場合は、学習塾や塾のチラシに対する期待値の低さと実際に通塾後の結果の対比で使うと効果的です。

◆ボディコピーの展開方向

なぜ、キャッチコピーで謳ったようなことが可能になったのかを説明する必要があります。とくに前段の部分は多くの人が無理（難しい）と思っていることですから、ひとつひとつ読者が疑問を持ちそうなことに対して答えていくような形のボディコピー構成にしましょう。最後まで広告を読んでもくれた読者が、これならキャッチコピーで言っていることが可能だろうというところまで作り込んでいくことが理想です。