

～お客様から次々に「欲しい」と手が挙がる!～

「売れる商品の作り方と 売り方のコツとは!?!」

主な講座内容

- ◎はじめに
 - ・自己紹介・売れる商品作りのための頭の体操
- ◎「売れる商品」と「売れない商品」の決定的なひとつの違い
 - ・初めて作ったオリジナル商品が山のような不良在庫になった理由
 - ・私をヒットメーカーに変えた「販売心理の鉄則」とは?
 - ・買っていただけるお客様が「どう考えるか」を先取りしよう!
- ◎あなたの商品にお客様が「欲しくて仕方がなくなる」ボタンをつけよう
 - ・行動経済学が解き明かす!お客様が「買う心理」とは?
 - ・人気ナンバーワンお土産の「売れるボタン」を探ってみよう
 - ・簡単に組み合わせてすぐに効果が出る「売れるボタン」の公式とは!
- ◎お客さまの心を動せ!ネーミングとデザインの磨き方
 - ・「売れるネーミング」を作るための15の心理テクニック
 - ・「売れるデザイン」を企画するための3つのチェックポイント
 - ・ライバル商品に負けられないためにクロス心理マップで確認しよう!

講師プロフィール

株式会社 浅野屋 代表取締役
ビジネス心理コンサルタント

きし せいりゅう
岸 正龍氏



1963年名古屋・大須生まれ。東海高校、上智大学経済学部卒業。大学卒業を前に萩本欽一さんの事務所で芸人になるが、お笑いが「人の心理」や「言葉」に大きく左右されることに魅せられコピーライターに転身。その後デザイナーに転職し、竹下通りを席巻したタレントショップ数店のグッズ企画とデザインをチーフとして担当した。32歳のとき名古屋・栄の路地裏に眼鏡店「モンキーリップ」をオープン。開店当初は7坪の小さな店だったが、他に類を見ないデザインと「人の心の動きにフォーカスしたビジネス理論」を武器に年商が5億円を突破すると、マスコミが殺到。取材数は100を超え、1,500社が集うマーケティング団体で年間最優秀賞を受賞。特にオリジナル商品の開発力、販売力には目を見張るものがあり、自社で発売した600以上のモデル中、不良在庫となったのはたった2モデルという実績を持つ。2004年に本を出版したことで声がかかるようになった講演やセミナーは「面白く、役に立つ」と評判を呼んでいる。

日 時 平成30年1月22日(月) 14:00～16:00

会 場 今治商工会議所 3階 研修室 **定 員** 50名 (※先着順となります。)

受講料 無 料 **主 催** 今治商工会議 中小企業相談所 企画・指導課

《申込先・方法》 下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXまたはTELにてお申し込みください。

☎ 今治商工会議所 中小企業相談所 TEL0898-23-3939 FAX0898-31-6667

1月22日(月)開催 「売れる商品の作り方と売り方のコツとは!?!」受講申込書

※切り取らずにこのまま
FAXしてください。

事業所名			
所在地	〒	-	TEL
			FAX
受講者名			