

～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？
- ・買っただけのお客様が「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No.1お土産の「売れるボタン」を探ってみよう
- ・簡単に取り組めてすぐに効果が出る「売れるボタン」の公式とは！

◎お客さまの心を動かせ！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年名古屋市中区大須生まれ。東海高等学校、上智大学経済学部卒業。大学卒業を前に叔本欽一氏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、竹下通りを席卷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歳の時、名古屋・栄の路地裏に眼鏡店『モンキーフリップ』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様になった講演やセミナーは「面白く、役に立つ」と評判である。

日 時

平成30年 1月22日(月) 10:00~12:00

会 場

西条商工会議所 本所 3階研修室 (西条市朔日市779-8)

◎下記受講申込書にご記入の上、FAXにてお申込みください。(電話申し込み可)

【お問い合わせ】西条商工会議所 本 所 TEL 0897-56-2200 FAX 0897-56-2206

東予支所 TEL 0898-64-5000 FAX 0898-64-0757

**受講料
無料!**

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

事業所名			
所在地	〒 -	TEL	
		FAX	
受講者名			