

～お客様から次々に「欲しい！」と手が挙がる！～

受講  
無料

# 売れる商品の作り方と 売り方のコツとは！？



「売れるモノ」は、作り手目線ではなく、お客様視点での開発が必要です。もっと詳しく言うと「ターゲットの心に“欲しい！”を生み出す特長」を埋め込まなければなりません。本セミナーでは、これまで講師が、自社製品をはじめ、お手伝いを行ってきた各社、ヒット商品を次々に産んできた発想法と開発手順の方策、お客様を巻き込む販売術のコツをわかりやすくお伝えいたします。

## 講師紹介

(株)浅野屋 代表取締役  
ビジネス心理コンサルタント

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する。32歳のとき名古屋・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件を超え、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。

## 【主な講座内容】

～お客様から“欲しい”を引き出す販促術！～

### ◎はじめに

- ・自己紹介
- ・「売れる」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

- ・私をヒットメーカーに変えた「販売心理の鉄則」とは？
- ・人気ナンバーワンお土産は、なぜ売れているのか？
- ・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！

### ◎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？
- ・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！
- ・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！

日時

令和4年

9月14日(水)

14:00～16:00

会場

佐賀商工ビル 7階 中会議室 D・E

(※車での利用は、佐賀商工ビル提供駐車場をご利用下さい。)

定員

20名(※先着順にて締め切ります。)

## 申込み方法・申込み先

※下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX 又は Mail にて  
9月12日(月)までにお申込み下さい。

佐賀商工会議所 セミナー担当：小寺、岡本  
TEL 0952-24-5158 FAX 0952-26-2914

Mail soumu@saga-cci.or.jp

## 【感染対策・注意事項】

※コロナ感染症の状況により、オンライン変更又は中止・延期となる場合がありますので、ご了承ください。

※会場では感染対策に努めながら開催いたします。

※参加者はマスク着用をお願いいたします。

※アルコール消毒にご協力をお願いいたします。

※当日に発熱や咳がでる方の参加はお控え下さい。

9月14日(水)開催 「売れる商品の作り方と売り方のコツとは！？」 セミナー受講申込書

佐賀商工会議所 行 (FAX 0952-26-2914) ※このままのサイズでFAXしてください。

事業所名		TEL	
所在地		Mail	@
受講者名			

※ご記入いただいた個人情報は主催者からの各週連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。