

～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！



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

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 6月22日(金) 14:00~16:00

会 場 新見商工会議所 3階 研修室

定 員 50名(先着順)

受講無料

主 催 新見商工会議所 新見中小企業相談所

共 催 公益社団法人 新見法人会

《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。

☎ 新見商工会議所 新見中小企業相談所 TEL 0867-72-2139 FAX 0867-72-0347

6月22日(金) 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 ※切り取らずにそのままFAXして下さい。

事業所名			
所在地	〒 -	TEL	
		FAX	
受講者名			

※ご記入いただいた個人情報は主催者からの各種連絡・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。