

安売するな
「価値」を売れ!

売れるコトバ

セミナー

2月14日(木) 14:00-17:30

会場：名古屋栄ビルディング 12階

定員

50名

1社あたり3名様まで

参加費

無料

なぜ、あの会社は高くても売れるのか？ 「売れるコトバの法則」を公開します。

ビジネスで利益を最大化して儲けを出すには、できるだけ商品を高く売らないといけません。

しかし、単に価格を高くするだけでは売れにくくなってしまっただけです。

では、高く売るにはどうすればいいのでしょうか？

それがこの『売れるコトバ』のテーマです。

儲かった事例を調べてみると、コミュニケーションに必ずちょっとした工夫がありました…。



過去セミナーの様子

コピーライターじゃないけど、コトバをチェックする／書いているアナタへ

イメージ広告とレスポンス広告の違いをベースに、売れた広告に共通する「伝え方」のルールが理解できます。

また、他社事例を参考に、改良ポイントをビフォー/アフター形式で解説。貴社の販促アイデアとヒントが発見できます。

Point.1 ～成功事例で学ぶ～

- キャッチコピーを変えて**220%**売上げたチラシ
- 1カ所コピーを変えただけで、
反応率**285%**を達成したニューズレター
- 販促費を**50%**に下げ、売上を**110%**にしたDM

…など



Point.2 ～自主ワークで学ぶ～

貴社のDM/チラシ/パンフレットを持参いただき、成功事例を参考にしながらレスポンスアップの為の改良点を探していきます。実際に手を動かしながら「売れるコトバ」を学んでいきます。



講師

田中 みのる 氏

ライズマーケティングオフィス 代表



元郵便局員。法人営業トップセールスとなり、その後、霞が関本社勤務。「マーケティング」の世界に興味を持ち、藤村正宏氏に師事。メディア接触時のターゲット・インサイトを追究し、効果の出る販促物・チラシの作成や、Web・モバイルを活用したクロスメディアのプ

ロモーションについて、全国でコンサルティングや年間100回以上のセミナーを手掛ける。

宣伝会議「現代宣伝・広告の実務特集」にて「ダイレクトレスポンス広告の作り方」を執筆するなど、多数の実績。

講義内容

注文がとれる「伝え方」をわかりやすく!

- ① 「反応率」をあげる為の「基本スタンス」とは？
- ② 媒体ごとに違う? 「お客様を行動させるコトバ」
- ③ 「自主ワーク」実際にやってみよう!

…他



▶▶▶ 詳しくはWEBで

Information

📅 開催日時 2月14日(木) 14:00~17:00 (13:30 開場)

📍 会場 名古屋栄ビルディング 12階 中会議室
愛知県名古屋市中区武平町5-1

💰 参加費 無料

お申込みは
WEBから



イムラ セミナー

検索

過去3年分のセミナー企画もご覧いただけます

株式会社 **イムラ封筒**

お問合わせ：株式会社イムラ封筒

TEL.03-5419-2270 担当：石田