

明日から
実務で使える

販促心理学 セミナー

6月19日(水) 13:00-16:30

会場：大阪産業創造館 6階

定員

50名

1社あたり3名様まで

参加費

無料

売るのではなく、「買いたい」と思わせる!!!
ちょっと「ズルい」販促心理テクニック集。

顧客は、なぜ商品を買うのでしょうか…

安いから？ 品質がいいから？

本当にそれだけでしょうか…？

顧客は不合理。ヒトは感情で行動する。

このセミナーでは、講師自身が成功させたチラシ、DM、POPなどの実例から、

「欲しい、買いたい」と、顧客に感じさせた心理テクニックをわかりやすく解説!

危機感を感じている企業にこそオススメの、販売促進に使える心理学や行動経済学の事例が

満載のセミナーです (1社3名様まで無料です)



過去セミナーの様子

このセミナーで学べること

紹介事例1

- 反応率1200%超え! 紙の時限爆弾「割引券」で使ったテクニックとは?
- ターゲット設定が非常識! 独身男性にベビーカーを売った「口実」の設計。
- 店頭販売から通販へ誘導に成功。リピーターが218%に激増した仕掛け。

紹介事例2

- 出産直後のお母さんが写真館に行列を。その原因を作ったコピーとは?
- 故人となったリストにDMを送る。休眠リストを復活させた「企画」とは?
- 文字ばかりの紙面で280%の反応! 顧客を反応させた文字情報とは?

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、社員育成等を担当。その後、霞が関本社にて勤務。「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。

紹介するテクニック

- 「フレーミング」「アンカリング」などの購買心理テクニック
- 困ったときに使える「コピーライティングの枠組み7タイプ」
- 「ハブニング・タイミング・フィーリング」など、恋愛と共通する購買心理など



▶▶▶ 詳しくはWebで

Information

📅 開催日時 6月19日(水) 13:00~16:30 (12:30 開場)

📍 会場 大阪産業創造館 6階 会議室E
大阪市中央区本町1-4-5

💰 参加費 無料 (1社3名様まで)

お申込みは
Webから



イムラ セミナー

検索

過去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