

明日から
実務で使える

販促心理学 セミナー

9月19日(木) 14:00-17:00

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

「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？ 品質が良いから？

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2名様まで無料です）



販促やマーケティングのご担当者さまに人気です

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、「エキスパート・マーケティング・エバンジェリスト」の認定を受ける。

メディア接触時のターゲットインサイトを

追求し、効果の出る販促物(チラシ・DM・POP)の作成や、Web・モバイルを活用したクロスメディアプロモーションについて、全国でコンサルティングを行う。

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



▶▶▶ 詳しくはWebで

Information

📅 開催日時 9月19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
愛知県名古屋市東区武平町5-1

💰 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**

お問い合わせ：株式会社イムラ封筒

TEL.03-5419-2270 担当：石田