

通販&パッケージ企画者の為の

# 売れるコトバセミナー

キャッチコピー編

11月20日(木) 14:00-17:30

株式会社イムラ 東京セミナールーム

定員

60名

1社あたり3名様まで

参加費

無料

プロのコピーライターじゃないけど、  
コピーを考えているアナタへ！

お客様が ついつい読んでしまい、

そして買ってしまう「コトバ」とは、どんなものでしょう？

どう書けば、もっと売れる？

成功している商品には、必ず共通点があります。

それは、購買心理に基づいたコトバ(セールス・ライティング)です。

このセミナーでは、講師自身が成功させた『売れるコトバ』のノウハウを、無料でお持ち帰りいただけます。

売上アップのアイデアを、たくさんの成功事例から発見してみませんか？(1社3名様まで無料です)

すぐに使える「ノウハウ」や「実例」がギッシリ！

- 売上243%に爆増した商品パッケージ。 なにを変えた？
- 「商品の置き場」から「真の商品売り場」に変えて、売上341%に伸長。  
売り場面積も倍増させた「ひと工夫」とは？(店舗販促の成功事例:POPなど)
- EC発送用の梱包材にひと工夫。リピート増、クレームを減させた「ひと言」とは？
- EC離脱防止 あの手この手20パターンとは？



他社の成功事例から、自社の販促ヒントを入手可能。

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。法人営業でトップセールスを記録し、20万人の中から本社勤務に抜擢。幅広い販促企画を担当するようになる。

その後、マーケッターとなり藤村正宏氏に師事し独立。コピーライティングやシナリオ設計得意とし、チラシ・Web・POP・パッケージなど、販促物

による売上アップの成功事例は多岐にわたる。コンサルタントとしても、食品・化粧品・健康食品・文具・アパレル、店頭販売から通信販売まで、幅広い業界での経験と実績をもつ。斎藤一人寺子屋塾の認定講師であり、年間100回以上の講演を行う。『宣伝会議』にて、「ダイレクトレスポンス広告の作り方」を執筆中。

## 講義内容

売上アップの基礎からヒント集まで

- ① 思わず 手にとるパッケージのコピー(店舗商品)
- ② リピート購入に繋げるひと工夫(通販商品)
- ③ AIをコピーライティングに使う際の注意点
- ④ おトク！発送運賃の削減(成功事例) …他



## Information

○ 開催日時 11月20日(木) 14:00~17:30 (13:30~入場可)

■ 会場 株式会社イムラ 東京セミナールーム  
東京都港区芝浦1-2-3 シーバンスS館 10階

¥ 参加費 無料

お申込みは  
WEBから



イムラ セミナー 売れるコトバ

検索

お問合せ : TEL.03-5419-2233 担当:(株)イムラ石田

セミナー主催社

IMURA  
日本郵便