

悪用厳禁  通販&パッケージ企画者の為の

# 売れる心理学 セミナー

5月14日 **木** 14:00-17:30

株式会社イムラ 東京セミナールーム

1社  
3名様まで

参加費

**無料**

## 顧客は**不合理!** ヒトは感情で購買する?

お客さまは、なぜ商品を買うのでしょうか?  
必要だから? 安いから? 品質が良いから?  
本当にそれだけなのでしょうか?

## 「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!

このセミナーでは、広く普及している「販促心理テクニック」だけでなく講師自身が成功させた事例や発想プロセスを無料でお持ち帰りいただけます。たくさんの成功事例から「売上アップのヒント」を発見してみませんか?



## その手があったか! 基礎テクニックから突破りの事例まで!

- ・ 「〇〇への服従原理」で、+2億円になった事例
- ・ 「〇〇〇〇心理効果」で、売上2.2倍になった事例
- ・ 独身男性にベビーカーを売りまくった「ひとこと」とは?
- ・ 幽霊? 故人となったユーザーの購買を復活させた「案内」のナゾ



他社の成功事例から、自社のヒントを入手できます

### 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を得意とし、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。齊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アイデア・ヒントまで

- ① 「心理学」をベースにした売れるコピーとは?
- ② 顧客の「買いたい!」を引き出す「コトバ」とは?
- ③ 顧客の脳内で起こる「不合理な判断」とは?

…他



### Information

- 📅 **開催日時** 5月14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**

PCから

イムラ 売れる心理学セミナー

「仕事に活きる 無料セミナー」をクリック!

スマホから



セミナー主催社

 **IMURA**

 **日本郵便**