

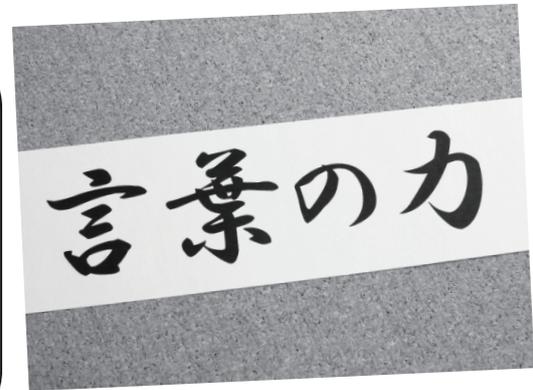
## 【目的】

- ・「良いものだが、売れない・・・」という現状を改善したい
- ・チラシ等に掲載するキャッチコピーを「より売れる」言葉にしたい
- ・どのようにキャッチコピーを作ったら良いか、基本を知りたい

## 【提案するセミナータイトル・概要】

### はじめての「キャッチコピー」講座 ～ 繁盛店が使っている “3つのワザ”

--- 繁盛店は、良いモノがちゃんと売れるような“仕掛け”をしています。その“秘密”を明らかにします



## 【参加者】

- ・ 個店経営者（物販・サービス業）
  - ・ メーカー（広報・宣伝担当の方）
  - ・ 起業者
- 品質が高いモノやサービスはあるが、思ったように売れていないという方

## 【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) 反響の良いコピーが書けるようになる
- 2) コピーを書く“情報源”（雑誌や商品カタログ等）を使いこなせるようになる
- 3) 時間をかけずコピーが書けるようになる

## 【セミナー内容案】

所要時間：90～180分

（※ 実践の時間をどれだけ取るかによって変動します）

- ・ 人間心理をうまく使う！～ 買い物をする時、誰もがやっている“行動”とは？
- ・ 100% 誰もが好きなのは「自分のコト」～ 興味のある人にだけ伝えよう
- ・ 知らせるコピー？ 買わせるコピー？～ ニーズレベルによって“効く言葉”は変わる
- ・ 知っておきたい「キャッチコピーの型（テンプレート）」
- ・ 【実践】実際にキャッチコピーを書いてみよう！

## 【担当講師 略歴・連絡先】

担当講師：「ことのは塾」（有限会社 ビーサイド・ライブ） 山梨栄司（やまなし えいじ）

1972年 静岡市生まれ。有限会社ビーサイド・ライブ 代表取締役

横浜国立大学 教育学部卒業後、マーケティング企業勤務を経て、2003年に独立。

“効率”だけではなく、「好き」、「楽しい」、「熱くなる」などの“想い”を大事にしたマーケティング

で、数多くの企業・店舗の目標達成を実現している。得意分野は「顧客コミュニケーション」。

商品や仕事に込めた“想い”を伝え、お客様と対話することで「応援される商品」を作り出していく手法に定評がある



<https://kotonoha-juku.co.jp/>

（「ことのは塾」と検索して下さい）

連絡先：〒424-0862 静岡県静岡市清水区船越東町 200-5

TEL：054-353-9867 Mail：start@kotonoha-juku.co.jp