

消費税率アップでも売上を減らさない！  
お客様から次々に「欲しい」と手が挙がる！

# 売れる商品の作り方

# ドドド

受講  
無料

# と 売り方とは？ のゴツ

【講師プロフィール】

株式会社 浅野屋 代表取締役

ビジネス心理コンサルタント 岸 正龍 氏

1963年名古屋・大須生まれ。上智大学経済学部卒業。大学卒業を前に秋本欽一さんの事務所で芸人になるが、お笑いが「人の心理」や「言葉」に大きく左右されることに魅せられコピーライターに転身。その後デザイナーに転職し、竹下通りを席卷したタレントショップ数店のグッズ企画およびデザインをチーフとして担当した。32歳のとき名古屋・栄の路地裏に眼鏡店『モンキーフリップ』をオープン。開店当初は7坪の小さな店だったが、他に類を見ないデザインと「人の心の動きにフォーカスしたビジネス理論」を武器に年商が5億円を突破するとマスコミが殺到。2004年に本を出版したことで声がかかるようになった講演やセミナーは「面白く、役に立つ」と評判を呼んでいる。



日時

令和元年8月21日(水)  
14:00~16:00

場所

岩国商工会議所4Fホール

受講料

無料

定員

40名(先着順)

申込先

岩国商工会議所 中小企業相談所

TEL0827-21-4201/fax0827-21-4646

E-mail: seminar@icci.or.jp

ホームページからもお申し込み頂けます！

<http://icci.or.jp/>

岩国商工会議所 検索



岩国商工会議所 中小企業相談所 宛 (FAX 0827-21-4646)

## 主な講座内容

お客様から“欲しい”を引き出す販促術！

はじめに

- 消費税軽減税率制度・価格転嫁対策の概要
- 自己紹介
- 「売れる」ための頭の体操

「売れる商品」と「売れない商品」の決定的なひとつの違い

- 私をヒットメーカーに変えた「販売心理の鉄則」とは？
- 人気ナンバーワンお土産は、なぜ売れているのか？
- 買っていただけるお客様が「どう考えるか」を先取りしよう！

お客様が「欲しくて仕方がなくなる」ボタンを見つけよう

- 行動経済学が解き明かす、お客様が「買う心理」とは？
- 簡単に取り組めてすぐに効果が出る「売れるボタン」の公式とは！
- ライバル商品に負けないためにクロス心理マップで確認しよう！

※FAXでお申込みの際は、切り取らずに送信してください。

## 販売促進セミナー参加申込書

|      |        |
|------|--------|
| 所属   | TEL    |
| 住所   | FAX    |
| 参加者名 | E-mail |

※この申込書に基づく情報は、今回のセミナーについてのみ利用させていただきます。