

お客様の心をつかむウリが分かればもっと売れる！

本当のウリの見つけ方と伝え方

なぜあの商品は爆発的にヒットしたのか!?

商店や中小企業の課題は、**自社商品・サービスの「何」を「どう」伝えるか**、にあります。お客様に選んでもらうための魅力の発見と、**その表現の仕方が大切です**。ところが、伝えるべき「ウリ」のポイントは、知りすぎた自社のことだからこそ気づかないものです。本講座では、大手企業でもウリを勘違いしている例、逆にズラして成功した事例の紹介や、ウリを発見する5つの方法と、それをどのツールでどのように伝えていくかを解説。明日からできる方法や事例を中心に、わかりやすく学びます。

講演内容

- ウリとはお客様が「買う理由」
- ウリを間違えている例、ズラして成功した例
- 弱みをウリに変える7つの視点
- ウリを見つける5つの方法
- ウリを打ち出す3つの要素
- デザインという“看板”で選ばれる
- キーワードが大切な理由
- 物語で伝える効果、物語の語り方



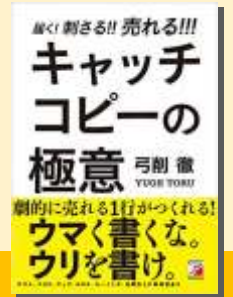
講師プロフィール

(株)エスト・コミュニケーションズ
代表取締役

ゆげとおる
弓削 徹 氏

クリエイターとしてSONY、サントリー、IBM、オリンパス、雪印、パイオニアなどの新商品開発、広告・販促キャンペーンを成功させ、「製造業なら弓削」との評価を得る。日本を支える中小企業専門のコンサルタントとしても活動。商品開発から販路拡大までのマーケティング企画・戦略を適正コストで提供するコンサルとして活躍中。

2019年1月発刊、3ヶ月で重版三刷の大人気著書！
「届く！刺さる！！売れる！！キャッチコピーの極意」(アスカビジネス)



日時 令和元年 10月30日(水) 14:00~16:00

会場 北杜市商工会 2階講座室

定員 30名(申込先着順、定員になり次第締切ります)

受講料 無料

主催 北杜市商工会 TEL: 0551-32-1211

(切り取らずにこのまま送信してください。)

北杜市商工会 行 → FAX: 0551-32-1215 受講申込書 (10/30 販促セミナー)			
事業所名			
TEL		FAX	
参加者名		参加者名	

※申込書にご記入頂きました個人情報、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します。