

物を売るな、物語で売れ！

～売れない時代の新しい売り方～

— 小さな会社やお店は、「感情的な消費」をめざせ！ —

- ▶ 「物を売るバカ」になってはいけない
- ▶ 商品の魅力をストーリーで伝えよう
- ▶ 感情が揺さぶられると人は買いたくなる
- ▶ 「ここにしかない商品」の作り方
- ▶ 「物語の主人公」になってファンを増やす
- ▶ 物を運ばず、「〇を運ぶ」運送会社
- ▶ スーツを売らずに「〇〇を売る」紳士服店
その他、商売のヒントになる事例を多数紹介！

本講演会では、「物語で売る手法＝ストーリーブランディング」の第一人者である川上徹也氏をお招きし、お客様の心を動かす『物語』が持つ力について、豊富な事例とともに解説いただき、「買いたい！」「また来たい！」につながる《新しい売り方》を学びます。

あなたの会社・お店・商品・個人が持つ《エピソード》や《ビジョン》で、お客様の《感情》を動かし、選ばれる店づくりに活かしましょう。

多数のご聴講お待ちしております。

【日時】平成30年 **8月27日**(月)

【開場 13:30～】 **14:00～15:30**

【会場】 **岡崎商工会議所 2階 中ホール**

聴講無料(会員)

★本所会員事業所以外の方も、お一人様 2,850 円にてご聴講頂けます。ぜひお誘いください。



【講師】 **川上 徹也 氏**

コピーライター/湘南ストーリーブランディング研究所 代表

《プロフィール》

大阪大学卒業後、広告代理店勤務を経てコピーライターとして独立。「物語」の持つ力をマーケティングに取り入れた「ストーリーブランディング」という独自の手法を開発した第一人者として、広告にとどまらず「小さな会社やお店がどうすればモテるか」のノウハウを、個別のアドバイスや講演・執筆を通して提供している。著書は累計 13 万部突破。『物を売るバカ』『1行バカ売れ』『コト消費の嘘』(角川新書)、『キャッチコピーカの基本』(日本実業出版社)『あなたの弱みを売りなさい』(ディスカヴァー21) など多数。

【申込】 **事前に電話・FAX・E-mailにて担当者までお申込みください。**

※聴講券の発行はありません。

担当：岡崎商工会議所 地域振興部 松岡 文・柴田昌美

電話 53-6190 FAX 53-0101 E-mail : matsuoka@okazakicci.or.jp

今すぐ申し込もう！ FAXなら24時間いつでも受付OK！ FAX : (0564) 53-0101

川上徹也氏講演会『物を売るな、物語で売れ！』申込書〔8/27(月)〕

事業所名			
TEL		FAX	
参加者名①	参加者名②		

※ご記入いただきました情報は、主催者からの各種連絡・情報提供に利用するほか、参加者名簿として講師へ配付いたします。