

# 禁断の販促術!

## お客様心理を刺激する“バカ売れ販促術!”

自店の目の前に「圧倒的な安さと品揃えを誇る同業の大企業」が出店してきたら、どう戦いますか？あるいは価格も品揃えも保証もサービスも自店に勝るネットショップに負けないためにはどうしますか？講師自身「これはもう潰れるしかない」と絶望し、生き残りをかけての販促企画。その結果、多くの応援をいただき、上場企業を打ち倒すことに成功！このセミナーでは、講師自らが行った販促企画の基本的な考え方から具体的な実施方法まで余すところなくお伝えします。



講師

### 主な講座内容

1. 前向きな経営者がおちいる罠
2. ビジネスを成功させるための絶対法則
3. 圧倒的成果を出した非常識な集客装置とは？
4. けれど、その日、「もう潰れる」と覚悟した……
5. 発注ミスした4,000個のプリンが教えてくれること
6. お客様がドンドン集まる「魔法のふろしき」とは？
7. お客様は誰ですか？
8. 手の中の武器を総点検
9. 「魔法のふろしき」に必要な3つの要素
10. 大企業に負けないたったひとつのもの



平成30年

**日時** 10月9日(火)

14:00~16:00

**定員** 50名(定員になり次第、締め切ります)

**会場** いわみーる 402研修室

**申込** お申込期限10月2日(火)

※下記申込書をご記入の上、FAXまたはお電話にてお申込み下さい。

(株)浅野屋 代表取締役 きし せいりゅう  
ビジネス心理コンサルタント **岸 正龍 氏**

【プロフィール】1963年名古屋・大須生まれ。東海高校、上智大学経済学部卒業。大学卒業を前に萩本欽一さんの事務所まで芸人になるが、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。取材数は100を超え、1,500社が集うマーケティング団体で年間最優秀賞を受賞。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。

**お問合せ先** 浜田商工会議所 中小企業相談所 電話 0855-22-3025 FAX 0855-22-5400

**受講申込書 fax.0855-22-5400** ※切り取らずにこのまま FAX して下さい。

事業所名			業種	建設・製造・小売・卸・サービス・飲食・その他
所在地	〒	-	電話 ( )	FAX ( )
受講者名	①	②	③	

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本講座開催における本人確認、参加者申込書作成及び講習会に関する連絡の目的のみ使用致します。