

集客・販売に悩む方のための
実践マーケティングセミナー

名商経営力向上セミナー

なぜ、良い商品なのに 「指名買い」 されないのか？

顧客の購入心理から逆算する
「伝わるメッセージの作り方」セミナー

「商品は良いはずなのに、なぜ伝わらないのか?」「なぜ指名買いされないのか?」
その原因は、顧客が商品を選ぶ際の基準（購入スタイル）に合った伝え方ができて
いないことにあります。

本セミナーでは、顧客の選び方をスタート地点に、購買心理に刺さる言葉の組み立て方を
3ステップで誰でも簡単に学ぶことができます。さらに、一瞬で惹きつける「キャッチコピー」と、
納得を生む「魅力の伝え方（顧客に響くメッセージ）」の型を使って、自社商品の素晴らしさを
「指名買いされる言葉」へと変換していきます。

3ステップで
誰でも簡単!
売上につながる
言葉が見つかります!

募集人数 **40**名(先着順)
申込期限 **12月15日(火)**

参加費

無料

小規模事業者対象

セミナーの主な内容

1 顧客の購入行動を知る

顧客の選び方を4つの分類で
理解し、商品・サービスに合った
アプローチを見つけます。



2 魅力的なキャッチコピーを作る

3ステップで、顧客の心に響く
キャッチコピーを考えます。



3 伝わるメッセージを整理する

顧客に響く「価値提案コミュニケーションモデル(VPCM)」の
型を使って、メッセージを言語化
します。



開催日時

2026年**12月18日(金)**
14:00~16:00 (開場13:30)



開催場所

名古屋商工会議所 5階会議室D
名古屋市中区栄2-10-19

お申し込み・お問い合わせ



名古屋商工会議所
Nagoya Chamber of Commerce & Industry

中小企業部
担当

管理運営・金融支援グループ
青木・早田

052-223-5753

お申し込みは
こちらのQRコードを
ご利用ください。



講師 **天野 和則氏**
合同会社トライブレイン
中小企業診断士

大手広告会社30年の経験に基づいた、魅力的なメッセージの
作り方を、皆様にお伝えします。

この事業は国の「重点支援地方交付金」を活用しています。