

人が集まる、売上があがる

「モテる会社」

いいものを作ったり、いいサービスを提供したりしているのに、売上が伸びない、固定客が増えない、従業員を募集しても応募が集まらない、地域で注目されないなど、経営者が思ったような効果を得られていない「もったいない会社」はありませんか。

本講座では、「物語で売る手法＝ストーリー・ブランディング」という手法を独自に開発、その第一人者である湘南ストーリーブランディング研究所代表 川上徹也氏を講師に迎えます。

マーケティングの基礎的知識を学びながら、「もったいない会社」を「言葉」と「物語」の力で、従業員に愛され、お客さまに愛され、地域社会から愛され、採用でもいい人材が集まる「モテる会社」に変える「ストーリー・ブランディング」を、豊富な事例を通して解説していただきます。

講師 川上徹也氏

湘南ストーリーブランディング研究所
代表



内 容

- ・マーケティングと、「言葉」と「物語」の関係
- ・「言葉」と「物語」による
「ストーリーブランディング」
- ・「もったいない会社」が「モテる会社」になる
「ストーリーブランディング」

- ・大阪大学人間科学部卒業後、大手広告代理店勤務を経て独立。50 社以上の企業の広告制作や各種プロジェクトに携わる。東京コピーライターズクラブ新人賞、フジサンケイグループ広告大賞制作者賞、広告電通賞、ACC 賞など受賞歴多数。中でも、企業や団体の「理念」を一行に凝縮して旗印として掲げる「川上コピー」が得意分野。
- ・「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知られ、現在は広告にとどまらず、「企業」「団体」「地域」などが本来持っている価値を見える化し輝く方法を、個別のアドバイスや講演・執筆を通じて提供している。
- ・著書は『物を売るバカ』『1行バカ売れ』（角川新書）、『キャッチコピー力の基本』（日本実業出版社）、『ザ・殺し文句』（新潮新書）、『一言力』（幻冬舎新書）、『あの演説はなぜ人を動かしたのか？』（PHP 新書）、『売れないものを売る方法？そんなものがほんとにあるなら教えてください』（SB新書）他 計34冊。累計55万部突破。海外（台湾・中国・韓国）においても17冊が翻訳されている。

■開催概要

日 時 2019 年 7 月 23 日 (火) 18:30～20:30

会 場 B-nest 静岡市産学交流センター 6 階
プレゼンテーションルーム
(静岡市葵区御幸町 3-21 ペガサート 6 階)

定 員 50 名 (先着)

対 象 ・マーケティングに関心がある方
・ブランディングの方法を知りたい方
・中小企業の経営者、従事者、創業者、創業予定者

受講料 1,000 円 ※受講料は当日受付にてお支払いください。
領収書を発行いたします。
(学生無料：受付にて学生証を提示のこと)

お申込み 当センターのホームページからお申込みください。
FAX でお申込みの場合は、下記の受講申込書に必要事項
をご記入の上、お送りください。また E メールでのお申
込みの場合は、件名を「マーケティング支援講座 3 の申
込み」とし、下記受講申込書の項目を記載してお送りく
ださい。
※お申込み受付後にご案内を、E メールにてお送りいたします。

主 催 B-nest 静岡市産学交流センター

▶ 受講申込書 (マーケティング支援講座 3)

FAX:054-275-1656 E-mail:info@b-nest.jp

| | | | |
|-------------|------------|---------|----------|
| フリガナ 氏 名 | (男・女) | 会社名/団体名 | |
| 電話番号 | (自宅・勤務先) | メールアドレス | (自宅・勤務先) |
| 住 所 | (自宅・勤務先) 〒 | | |

※ご記入いただいた情報は、当セミナーの連絡や主催者事業などの案内に利用することがありますので、ご承知願います。
※宗教やネットワークビジネスの勧誘、各種セールスを目的とした参加は固くお断りいたします。

■お申込み・お問合せ先

B-nest
ビネスト

静岡市産学交流センター

〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階 TEL.054-275-1655 FAX.054-275-1656

https://www.b-nest.jp/
E-mail:info@b-nest.jp