

3秒以内に「欲しい」と思わせる

広告やパッケージなど表現作りの方法を習得！

表現コンセプト開発コース

表現コンセプトとは、商品コンセプトを広告やパッケージなどで表現化するためのガイドラインです。消費者に短時間(3秒以内)で欲しいと思わせるために、誰に(ターゲットに)、「この商品が何であるか」、「どう良いか」を、**コンパクトにインパクト強く表現する方法**を学んでいただきます。

表現コンセプト化手法の魅力

1. 商品コンセプトを魅力的に、広告やパッケージなどで表現するための手法です。
2. **本セミナーの最終アウトプットは「手作り広告」や「手作りパッケージ」です。**
この手作り作品を作ることで社内関係者等に、文章のみの商品コンセプトより、リアルに魅力を伝えることができるというメリットもあります。
3. 法的規制によって商品コンセプトの内容をそのまま表現できないことがあります。当手法によって薬機法などの壁を乗り越える考え方が身につきます。

《プログラム》

1. 表現コンセプトとは
2. 商品コンセプトと表現コンセプトの違い
3. 瞬時に欲しいと思わせるための消費者心理学
4. ワークセッション(表現コンセプト作成)
ターゲットの決定/USP*1作り/新カテゴリー名の決定/トーン&マナー作り 他
5. 表現コンセプトシートを元にした手作り広告とパッケージ作り
*1 USP(Unique Selling Proposition)≒キャッチコピー

クリエイターまかせて広告やパッケージを作っていないか？

商品コンセプトについて熟知している開発サイドの方が「表現コンセプト」を作成することにより、より商品を魅力的に伝えることができます！

日程	年1回開催 2025年10月15日(水)・22日(水) 2日間 10:00~17:00
対象	商品企画、開発、広告、マーケティング、調査・営業企画等の担当者や責任者の方 プロダクトマネージャー、ブランドマネージャー、広告プランナー、デザイナーの方 等々
オンライン	Zoom開催 (※申込者様には運営事務局から視聴用URLをメール送信致します) PCからご参加くださいますようお願い致します。
参加費	79,000円(税抜) 講演研修費、教材費込み
講師	山口 博史 (株)マーケティングコンセプトハウス 代表取締役社長 上智大学文学部新聞学科(コミュニケーション)卒業、ソニーにて、営業、販促、商品企画、及び事業部・営業部へのマーケティング支援に関わる。マーケティングコンセプトハウス入社後は、創業者である梅澤伸嘉と共に数多くの失敗事例の研究を重ね、成功のためのメソッドを構築。様々な業界・企業への成功支援を続けており、ヒット商品・既存ブランドの活性化実績多数。日本マーケティング協会、マーケティング共創協会講師ほか企業向けセミナー・コンサルティング実績豊富。 【著作】 「失敗と成功の事例から学ぶマーケティング」(近代中小企業誌)2022年3月~10月連載 「買う前に欲しいと思わせる力 理解しておくべきコンセプト」(月刊販促会議:宣伝会議社)2021年12月 「グループダイナミックインタビュー」共著 同文館出版 2005年 「見えない市場ニーズを掘り起こすGDI法」-3年後・5年後のビジネスチャンス (共)日本ビジネスレポート社 2002年 …他多数





y_hatori@e-mch.jp /



03-5215-5602

2025年

月

日

下記に記載しました個人情報の取り扱いに「ご同意」の上で、所定事項にご記入頂き、メールまたはFAXにてお申込みください。情報のご提供は任意ですが、年齢・性別情報が未記入の場合は研修時に適切なグルーピング等を行えないこともありますのでご承知おきください。

表現コンセプト開発コース **※Zoom開催※**

参加申込書

□ 2025年10月15日(水)・22日(水)

(フリガナ)

お申込責任者: _____

〒

住所: _____

貴社名: _____

電話番号: _____

所属部署・役職名: _____

e-mail: _____

所属部署・役職名／電話番号／e-mail	お名前(フリガナ)	年齢	性別
		才	男・女
		才	男・女
		才	男・女

セミナー参加費 79,000円(税抜)	人数
書籍『消費者心理のわかる本』 2,000円(税抜)	冊数
合計	円(税抜)

表現によって「欲しい」と思わせるためには、その心理を理解しておくことが重要です。

梅澤仲嘉 著『消費者心理のわかる本』（同文館出版）をセミナーと同時に申込みいただくと2,000円（消費税別、送料はサービス）にてお求めいただけます。



- ※ 参加費は銀行振り込みにてお支払いください。
- ※ 大変恐れ入りますが、領収書は発行しておりません。
- ※ 振込手数料は貴社にてご負担をお願い致します。
- ※ 参加費は原則セミナー開催月の翌月末までのお支払いをお願いしております。
- ※ セミナー開催の前日までにZoomのURL、テキスト、ご請求書をお送りさせていただきます。
- ※ 前日、当日のキャンセルは、ご返金出来かねますのでご了承ください。代理の方にご参加いただくことは可能です。
- ※ お申込み後、3営業日以内に受付完了メールが届かなかった場合は、お手数ですが下記担当までお問合せください。

当セミナーへのご希望／講師への質問などがございましたらご記入ください。

◆個人情報の取り扱い◆

(株)マーケティングコンセプトハウスでは、個人情報の保護に努めております。参加申込書にてお預かりしますお客様の個人情報は、セミナー運営及び同種のご案内に利用させていただきます。利用にあたっては当社内のみの使用であり、当社外への提供または取り扱いの委託は致しません。なお、個人情報の開示等に関するお問合せ、またはご案内が不要な場合は、「主催・事務局」もしくは「お問合せ・相談窓口担当」(住所、電話番号とも同一)までご連絡をお願い致します。

◆お申込み先／お問合せ先◆

(株)マーケティングコンセプトハウス 担当:羽鳥 TEL:03-5215-5601 FAX:03-5215-5602

住所:〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2-20-4 八木ビル502 e-mail:y_hatori@e-mch.jp URL:https://e-mch.jp