

ブランド促進するための セールスプロモーション

商品に自信はあるけどなぜか売れない、予算が限られて大きな広告投資ができない、そもそもどんな売り方をすれば良いのか…などブランディング活動となる「販促・プロモーション」の戦略立案や活動実施で、問題意識を持たれている企業様の声をよく伺います。

セールスは一般的に「ユーザーに購入の意思決定を促す」ことだと言われており、短期的な「販売」の目線だけではなく、ブランディングと掛け合わせ「好き・応援したくなる」というような関係をユーザーと築くことを指します。

ユーザーの「買いたい気持ち」を持続的に生み出すブランディングの視点から店舗やイベント、オンラインショップなどのユーザー接点で、いかにブランドの魅力が伝わり「買いたくなる」コミュニケーションや心地よい体験の演出により、共感を生み出します。

今回のセールスブランディング基礎講座ではユーザーとの関係を築く大切な「接点」と捉えた体験づくりで、いかにブランド価値を高め、応援したくなる顧客との関係づくりをどのように設計していくか、ワークショップの体験を通してそのヒントとなればと思います。

このような
お悩みを持つ方に
おすすめです。

- ・プロモーション活動にお悩みのある経営者の方
- ・商品企画、営業活動、デザイン制作に関わるご担当者さま
- ・商品ブランディング活動にお悩みやお困り事があるご担当者さま

講師

小林 悟 (こばやし さとる) 氏



株式会社アイディーエイ 大阪支社長 兼 デザインコンサルティング部 統括部長
自身もデザインマネジメントの考え方を柱に、デザインコンサルタントとして
コンサルティング、ブランディング、各種デザイン戦略等、大手メーカーから中
小企業まで幅広く携わる。企業の課題や問題解決のためのインナーからアウト
ターまでトータルの戦略を提供。
企業価値を高めるためのデザイン思考や、デザインを経営資源としていかに活用
するかなど、ブランド戦略についての考え方を発信するセミナー活動も手がけて
いる。

講師

藤原 彰人 (ふじわら あきひと) 氏



株式会社アイディーエイ デザインコンサルティング部 デザインコンサルタント
メーカー勤務にて営業、企業ブランディングを経験し、2017年にアイディーエイ
入社。
デザインコンサルタントとして、企業・事業・商品・採用など、自社のデザインマ
ネジメントの考え方、プロジェクト進行のためのソリューションサイクルのフロ
ーを熟知し、お客様の問題解決や目的達成のためのブランディングを提供。また、デ
ザインやブランディングの重要性を伝えるセミナー活動にも注力している。
ビジュアル制作案件では、デザイン戦略に基づいた商品パッケージやグラフィック
の企画提案をおこなっている。

開催日時

5/25 木 14:00 ~ 17:00

参加費

一般：16,500 円(税込)
ODC会員：12,100 円(税込)

定員

会場 16 名

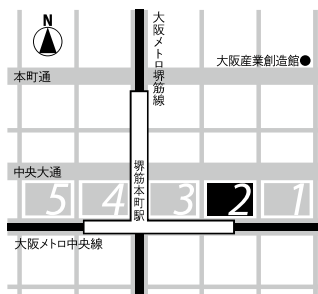
お申込・詳細

下記URLまたはQRコードからお申込みください。
Q <https://www.osakadc.jp/seminar-event/15663/>

お問い合わせ

一般財団法人 大阪デザインセンター  odc@osakadc.jp

会場 大阪デザインセンター (セミナールーム)



船場センタービル 2 号館 1 階 北通り
大阪メトロ中央線「堺筋本町駅」東改札すぐ
大阪市中央区船場中央 1-3-2-101

新型コロナウイルス感染拡大防止対策について
参加者の皆様に安心して受講いただける
ように、受講者同士の間隔や空調・消毒、
実証スタイルなど十分な対策を行います。

お申込・詳細は
こちら

