

# 思わず注文したくなる キャッチコピーの作り方

お客様に、商品やサービスをアピールするとき  
いかにそれが魅力的か、  
お客様にとって必要だと感じてもらうか、  
を伝えるため、キャッチコピーに悩むことも多いのではないのでしょうか。  
消費者は、その言葉に惹かれたときや、その一言に安心感を感じたとき、  
そのサービスを受けたいと感じます。  
しかし、そのキャッチコピーが消費者からの注文に結びつくことは、  
簡単ではありません。  
お客様が注文したい、  
そのサービスを受けたい、  
そう思ってもらえるためにはどうすればいいのでしょうか。  
消費者があなたの商品やサービスを注文してくれるまでのプロセス  
を検証し、“商品やサービスの注文が入る”ためのキャッチコピーの  
作り方を考えてみませんか？



講師

福満“グリズリー”ヒロユキ氏  
広報ジャーナリスト協会 代表

開催日

平成31年

2/12(火)

開催時間

18:30～20:00 (30分前より開場)

対象者

商品やサービスの特徴をもっと的確に伝え、  
注文してもらえるようなキャッチコピーを考えたいという  
課題を持っている小売業・サービス業の区内事業者

募集締切

平成31年 2/7(木)

参加費  
無料

先着  
30名  
事前予約制

お申込み・お問い合わせ

裏面のお申込み記入欄をご記入の上、電話またはFAXでお申込みください。

公益財団法人世田谷区産業振興公社

商業・ものづくり・経営支援係

(世田谷区太子堂2-16-7)

電話 03-3411-6613 FAX 03-3412-2340

平日 9:00～17:30 年末は12月28日まで、年始は1月4日からの受付となります。

<http://www.setagaya-icl.or.jp>

開催場所

世田谷区民会館別館(三茶しゃれなあどホール)

(世田谷区太子堂2-16-7) ※裏面地図参照

世田谷線三軒茶屋駅 徒歩1分

田園都市線三軒茶屋駅 北口A出口 徒歩2分

主催／公益財団法人世田谷区産業振興公社

後援／世田谷区

世田谷区商店街連合会

裏面あり

## 講師紹介

平成31年 **2/12** (火)

# 思わず注文したくなるキャッチコピーの作り方



企業の露出度アップや販路開拓、販促活動を支援する「広報ジャーナリスト協会」<http://prj-a.jp/>の代表。

広報プラン作成や広報室の立ち上げなど、多種多様な業界の広報に関する相談を受けている。

全国でセミナー、企業研修の講師としても活躍中。

企業ストーリーを「演劇化して広報戦略に組み込む」という独自の手法を持つ。留学及び海外でのビジネス経験があるため、英語でのコミュニケーションを活用した海外向けプロモーションも行う。

海外では体格と髪の毛の色から「グリズリー（灰色熊）」のニックネームで呼ばれている。

**福満“グリズリー”ヒロユキ氏**

広報ジャーナリスト協会 代表

## お申込み記入欄（電話またはFAXでお申込みください）

フリガナ 氏名			
事業所名		業種	
事業所所在地	世田谷区		
事業所電話番号			

# FAX送信先 03-3412-2340

### お申し込み・お問い合わせ

公益財団法人 **世田谷区産業振興公社**  
商業・ものづくり・経営支援係

### 電話・FAX

電話 **03-3411-6613** FAX **03-3412-2340**

年末は12月28日まで、年始は1月4日からの受付となります。

個人情報を含む情報は厳格に管理し、本セミナーに関する連絡及び報告のため主催者が使用します。

