

## インパクトと共感をつかむ

## チラシ・DM

限定  
10名

企画提案実践塾

～第3期レスポンス広告実践塾～

## 未経験の人でも 圧倒的な反応率 を上げる方法を伝授

## ■セミナー概要

本実践塾は講義型ではなく実践型の研修であり、受講者が実際に手がけているクライアントのDM/チラシに対して講師が直接アドバイスしていきます。勿論、デザインだけのアドバイスではありません。実践で何度も失敗と成功を繰り返し、実証された「誰でも高レスポンスを得られるノウハウ」を活用して、クライアントのマーケティング課題から徹底的に検証し、レイアウト、アイキャッチの指標、ストーリー要素、メッセージ開発を実践してもらいます。全6回の講座の間には、実際にクライアントからヒアリングしていただき、DM/チラシの企画案を作成していただきます。最終講義が終わる時には、クライアントへ提案できる企画提案内容ができます。

## ■受講対象者

- ▶ チラシ・DMの顧客を多く抱えているソリューション提案営業担当者。
- ▶ チラシ・DMのレスポンス率を高めたいと考えているデザイナー

高レスポンス率の印刷物を企画提案できる人材になるには

たった **3** つのことを学ばばいいのです。

- ▶ 誰にでも実現できる正しい「型」を学ぶ
- ▶ 成功と失敗の「事例」から学ぶ
- ▶ ご自身の案件で「実践」して学ぶ

たった3つですが、、、、。

型を知らずに経験だけで  
高レスポンスノウハウの習得を目指  
したら**10年以上かかります。**

## 本実践塾の“特長”

20年間の成功と失敗の検証で開発した  
誰でも再現可能な絶対勝てる「型」の伝授

- ・印刷発注者の課題を引き出す“9つのポイント”
- ・チラシ・DMを受け取る人が感じる“3つの視点”
- ・共感するメッセージ開発のための“4つのセオリー”
- ・AIDMAに替わるレスポンス印刷の新概念“AUMFA”

受講者の実際の案件（チラシ・DM）を  
題材に講義を進める「超実践型」講座

- ▶ 講師が1対1で直接アドバイス
- ▶ 他受講者の意見を得られる
- ▶ 実際の案件で進めるので、講座後そのまま顧客へ提案できる。

たった3か月で  
習得してもらえらる講座です

美容室 HOT PEPPER広告

新規客を300人集客し、その後も高いリピート率を実現!!



※印刷内容 不明瞭なコンフォート印刷は、メインディスプレイへの転写が必須です。

食品通販 新聞折込広告

いったいどの広告が反応が良かったのか?



10〜20種類のデザインテンプレートも用意できることも。

# 開催要項

## ■ カリキュラム (合計：20時間)

※カリキュラムは予告なく一部変更する場合がございます。

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
日時	5月23日(木) 14時～17時	6月6日(木) 14時～17時	6月20日(木) 14時～17時	7月4日(木) 14時～17時	7月18日(木) 14時～17時	8月1日(木) 13時～18時
講座内容	①レスポンスを上げる手法の前に知っておくべきこと ②レスポンスに必要な4要素 ③オファー種類 ④顧客課題を引き出すフレームワーク(SEDブリーフ)の活用方法	①第1回講座の宿題発表及びディスカッション ②チラシ・DMの受け手に響くメッセージ開発 -ニーズ・ウォンツチャート手法(消費者が気持ちを推測) -ラタリング手法(製品の優位性を消費者視点で考える)	①通販広告ノウハウに学ぶ戦略的ヘッドコピー開発術 -対象の明確化 -優位性の明確化 -消費者ベネフィットの明確化 【ゲスト講師】 成瀬 玄 (通販職人、マーケティングディレクター)	①各受講者が第3回の宿題(SEDブリーフ・ヘッドコピー・メッセージ開発)を発表する。  -グループディスカッションを実施し、発表した内容について改善を行い精度を高める。	①消費者行動理論(AUMFA理論)の学習  ②売る広告表現を設計する -アイキャッチの設計方法 -広告表現とマインドシェア(顧客の心の中でのシェア)の関係	①第5回の宿題発表 -講師からの具体的な改善アドバイス -他受講者からの異質な意見のフィードバック
宿題	SEDブリーフを活用して実際の顧客課題を引き出してみる。		実際のチラシ・DM案件に対してSEDブリーフ及びヘッドコピーの作成。		全5回の講座の集大成として、具体的なチラシ・DMのラフ案を作成	

※上記カリキュラムの一部を岩本講師が解説した**全4回の無料動画**を期間限定で配信中

<http://s-e-d.jp/lp/>

### 講師のご紹介



(株)イズ・アソシエイツ 代表取締役  
(財)ブランド・マネージャー認定協会 代表理事  
(株)インバウンドコンサルタンツ取締役会長  
(財)日本教育推進財団 理事

**岩本 俊幸**

平成3年、東京都港区新橋にて広告会社の経営を開始以来20年、現在、営業、ディレクター、クリエイターなど20名の社内スタッフと、多くの外部スタッフを率いる。主な取引先は、一部上場企業、通販会社、メーカー、政府外郭団体から、飲食店、美容室、学習塾、葬儀社、建築リフォーム会社まで幅広い。

印刷業か向けにもブランディング、販促等の研修を多数実施し、レディーバードクラブ、コニカミノルタ主催のセミナー等でも多数登壇し多くの成果を上げている。著書に『確実に販売につなげる 驚きのレスポンス広告作成術』(同文館出版、2010年)、『この1冊ですべてわかる 販促手法の基本』(日本実業出版社、2011年)。

◆定員：10名(最少催行人数5名) ←開催決定

◆会場：  
公益社団法人 日本印刷技術協会  
東京都杉並区和田1-29-11

◆受講料  
157,500円(税込) / 1人

◆お申込み  
以下の参加申込書にご記入の上、FAXにてお申込み願います。お申込みが確認され次第、参加証と受講料請求書を発行いたします。

公益社団法人日本印刷技術協会 管理部  
〒166-8539 東京都杉並区和田1-29-11  
TEL:03-5385-7185 FAX:03-3384-3216

●受講料のお振込みに関して  
お申込み後、当協会からご請求書を発行いたしますので、開催日前日までにお振込み願います。

※お申込後のお取り消しはできません。

◆研修内容に関する問い合わせ先  
公益社団法人日本印刷技術協会 担当：塚本  
TEL:03-3384-3112

-----【お申込み先→FAX:03-3384-3116】-----

「インパクトと共感をつかむチラシ・DM 企画提案実践塾(第3期レスポンス広告実践塾)」参加お申込書

会社名		
住所	〒	
連絡先	(TEL) (e-mail)	(FAX)
担当者 氏名	(氏名)	(部署) (役職)

1.参加者氏名：  
部署：  
役職：  
2.参加者氏名：  
部署：  
役職：

157,500円(税込) × \_\_\_\_名  
= \_\_\_\_\_円(税込)

【個人情報の取り扱いについて】 本案内書は、これまでにJAGATの提供させていただくサービスにご参加(登録)頂いた方に送付しております。今後、案内書を希望されない場合は、お手数ですが、□(BOX)にチェックをし、申込書欄に氏名・FAX番号をご記入の上、ご返信ください。 □ JAGATからの案内を希望しない