



「いい商品なのに伝わらない」、「ブランド力を高めたい」
——そんな悩みはありませんか？

マーケティングとは、営業に頼らず売れる仕組みをつくること。ブランディングとは、売れ続ける仕組みづくりです。

本セミナーでは、自社の強みやポジショニングを明確にし、「誰に・何を・どう届けるか」を整理する、実践的な考え方をお伝えします。

このセミナーで学べる5つの要点

point

1

いい商品なのに売れない理由が分かる

商品の中身ではなく、「伝え方」が原因で売れていないケースがほとんどです。売れない理由を構造的に整理し、自社の課題を明確にします。

point

2

中身を変えずに選ばれる商品に変える方法

味や品質を変えなくても、見せ方・伝え方を変えるだけで評価は変わります。実際の成功事例をもとに、「選ばれる設計」を学びます。

point

3

価格競争から抜け出すブランディング設計

安さで選ばれる状態から、価値で選ばれる状態へ。自社の強みを整理し、「選ばれる理由」を言語化する方法を解説します。

point

4

思わず手に取るパッケージの作り方

売場で選ばれるかどうかは、一瞬で決まります。色・形・言葉の使い方など、購買行動を引き起こす具体的なポイントをお伝えします。

point

5

すぐ実践できる売れる仕組み

大きな投資をしなくても、できる改善はたくさんあります。明日から取り組める、具体的なステップと考え方を持ち帰っていただきます。

価値の伝え方

パッケージで変える

ブランディング

×



受講無料

日時

2026 12/8 火
14:00 ▶ 16:00

会場

WEB研修ツール
Zoom

定員

80名程度

講師

(株)パッケージ松浦
代表取締役

松浦 陽司
Matsuura Youji



1974年、徳島県徳島市生まれ。著書「売れるパッケージ5つの法則と70の事例」と「売上がグングン伸びるパッケージ戦略」を出版。パッケージマーケティングの創始者。パッケージの企画やデザインだけではなく、商品開発の根幹であるブランディングも行い、多数の成果をあげている。中身商品は同じでも、パッケージを変えただけで売上10倍になったり、単価が5倍になったりする事例を生み出している。その他、執筆活動、講演活動なども行う。ブランド・マネージャー認定協会2級&1級&ミドルトレーナー。

主催:徳島県＜(株)徳島健康科学総合センター受託＞
後援:(公財)とくしま産業振興機構

お問い合わせ・お申し込み

必要事項をご記入の上、FAXまたは下記メールアドレスからお申し込みください。

(株)徳島健康科学総合センター

TEL 088-665-8118

FAX 088-665-7877

E-mail hirata@tokushimasc.jp

URL <https://www.tokushimasc.jp/>

HPはこちら



※当セミナーは(株)徳島健康科学総合センターが徳島県より受託して実施するものです。

※なお、定員になり次第締め切ります。お早めにお申し込みください。

受講について

- 参加が確定した方には、ZOOM接続URL、ID、パスワード等をご案内します。
- 受講には、パソコン等Wi-Fi環境が必要となります。ID、パスワードをご用意の上、受講開始時間までに接続を完了しておいてください。



2026年12月8日(火) 開催

「いいのに売れない」から「選ばれる商品」へ ブランディング×パッケージで変える 価値の伝え方

締切

2026
12/3(木)

年 月 日

企業 組織名		担当者	
所在地	〒 -	TEL	()
		FAX	()
フリガナ		所属部署 役職	
1 氏 名			
メールアドレス			
フリガナ		所属部署 役職	
2 氏 名			
メールアドレス			
フリガナ		所属部署 役職	
3 氏 名			
メールアドレス			

※多数のお申し込みにより書ききれない場合は、コピーしてお使いください。

※ご記入いただきました内容は、弊社による企業様支援およびセミナー参加受付業務のみに使用します。

※主催者が第三者に提供することはありません(ただし、円滑な運営のため講師に情報提供することがあります)。