

値段をつけて商品を並べれば売れる時代ではありません！

伝わるから売れる！ネットショップ実践講座

デザイン & 文章術セミナー

～ネットショップ、デザイン・文章の作り方を学ぶ～

お客さんが小さな店や会社に求めているモノとは、何でしょう？

どうすれば、「お客さんが求めているモノ」と「こちらが提供したいもの」を一致させることができるのでしょうか？「コンセプト」（方向性、会社としての基本的な考え方）を伝えることが大事になってきます。ところが、多くの会社は「どのようにコンセプトを伝えるか」の前に、そもそも「自社のコンセプト」が明確になっていないのです。中小企業がネット販促を实践するうえで大事な「基本的な考え方」や、それを作業に落とし込むうえで大切な「見せ方」「発信のしかた」「売るための見せ方」をデザインと文章の両面からお伝えします。多様な販促物の組み合わせ方など、より伝わりやすいネットショップについて解説します。

主な内容

あなたのお客はだ～れ？

- 売る = 商品 + 「売り方」 ... 「売り方」に注力しない人が多い
- 商品は適切か？ターゲットは明確か？...コンセプトは決まっているか？
- お客さんが大企業よりも中小店に求めているものとは？

どっちがいいでしょう？～写真・デザイン・キャッチコピー～

- 「伝えたいこと」と「伝え方」がマッチしているか？
- 写真やビジュアルの見せ方（コンセプトの異なる同業者の比較事例）
- 人気ショップの理由を考察する（ネットショップ事例）

伝わるデザイン&文章とは？

- 平面デザインのふたつのパターン
- お客さんに行動してもらうための文章の流れ

詳細は打合せにより、変更可能です。ご要望をお聞かせ下さい。



IC 第三営業部 / 大阪市中央区農人橋 1-4-31

TEL: 050-3707-1585 (担当: 長岡まで)

WEB はこちら

<https://incre.official.jp/>