

会員向けの「第3期レスポンス広告実践塾」を開催

4月25日から7月4日まで全6回
JAGATセミナールーム

公益社団法人日本印刷技術協会（JAGAT）は、4月25日から7月4日までの間、全6回にわたりJAGAT会員限定の「第3期レスポンス広告実践塾」を開講する。

これからの印刷業は、受注した印刷物を単に提供するだけでなく、顧客のビジネスを支援することまで配慮した取組みが必要とされている。企業における販促予算が削減されている中で、広告やチラシ、ポスター、あるいはDMといった販促用印刷物の費用対効果を高めることが、印刷発注者の大きな課題といえる。そこで、印刷会社が顧客の収益向上に寄与する販促印刷物を提供していくことは顧客との信頼関係構築が実現するといえる。

収益向上に寄与する販促印刷物を制作する考え方の一つとして注目されているのが「レスポンス広告」である。この考え方の軸には、広告づくりの「型」や着手条件、レイアウトやアイキャッチの指標、ストーリー要素、メッセージ開発など体系化された手法「セールスエンジニアリングデザイン(SED)」がある。このSEDは、再現性があり、繰り返し使える手法とされている。

今回JAGATが開催するレスポンス広告実践塾の目的は、既存クライアントとの案件獲得と新規クライアント開拓のために、レスポンス広告における提案力を身につけ、企画書、提案書を作成できるレベルになること。そこで実践塾ではSEDを開発した岩本俊幸氏が、理論や事例について徹底解説。参加者自らがクライアントに提案するレスポンス広告をつくりあげていくという、実践型の勉強の場となる。なお岩本氏は、広告会社を経営しており、取引先は一部上場企業、通販会社、メーカー、政府外郭団体や飲食店、美容室、学習塾、葬儀社、建築リフォーム会社まで幅広い。地域密着型ビジネスの販売促進を企画するといった業務をはじめ、コンサルティング・セミナー・研修・マーケティングツール作成など様々な方法でサポートし、多くの成果を挙げている。

【開催概要】

- 日時：第1回 4月25日(木) テーマ「広告を作る前に知っておくべきこと」
第2回 5月9日(木) テーマ「SEDブリーフの発表①顧客視点を極めたメッセージ開発」
第3回 5月23日(木) テーマ「SEDブリーフの発表②広告表現とマインドIPの関係」
第4回 6月6日(木) テーマ「メッセージ開発の発表」
第5回 6月20日(木) テーマ「売れる広告を作る設計手順—現状分析と改善提案」
第6回 7月4日(木) テーマ「企画書プレゼンテーション」

時間：第1回～第5回 午後2時～午後5時／第6回 午後1時～午後6時

定員：10名

講師：岩本俊幸氏（株式会社イズ・アソシエイツ 代表取締役）

参加費：15万7,500円・税込み（JAGAT会員限定）

【会場】日本印刷技術協会 セミナールーム（東京都杉並区和田1-29-11）

問合先 日本印刷技術協会 電話03-3384-3112