

いい商品なのに
売れない…



を

卒業する！

ブランディングと パッケージで変える、 選ばれる理由

受講
無料

2025 / **10/15** 開催
WED

このセミナーで学べる **5つ** の要点

1

パッケージで“価格競争”から抜け出す方法



2

中身を変えずに“価値ある商品”として選ばれる
ための、見せ方と伝え方の設計術

売上アップに直結した実例から学ぶ“成功するパッケージ”
の共通点

売上10倍、客単価3倍などの実績を出した事例をもとに、
再現性のある型を解説

3

ブランドを「伝える」ではなく「伝わる」ものにする技術
顧客の無意識に働きかける、色・形・言葉の戦略的活用法

4

食品業界でこそ機能する“ブランディング思考”とは何か？
ブランド・マネージャー認定協会のフレームワークを基に、
実務視点で紹介

5

中小企業でもすぐ実践できるパッケージ改善のステップ
大きな投資なしで始められる“売れる仕組みづくり”を丁寧に解説

「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。

時間

14:00 - 16:00

会場

(株)徳島健康科学総合センター
大会議室

徳島市川内町平石住吉209-5

開催形式は会場での開催とオンライン
(ZOOM)での配信(ハイブリット形式)

定員

会場：20名程度

オンライン：100名程度

講師

(株)パッケージ松浦 代表取締役

松浦 陽司 Youji Matsuura



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。

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

〒771-0134 徳島市川内町平石住吉209-5

HPはこちら

TEL 088-665-8118

FAX 088-665-7877

E-mail andou@tokushimasc.jp

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



※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。

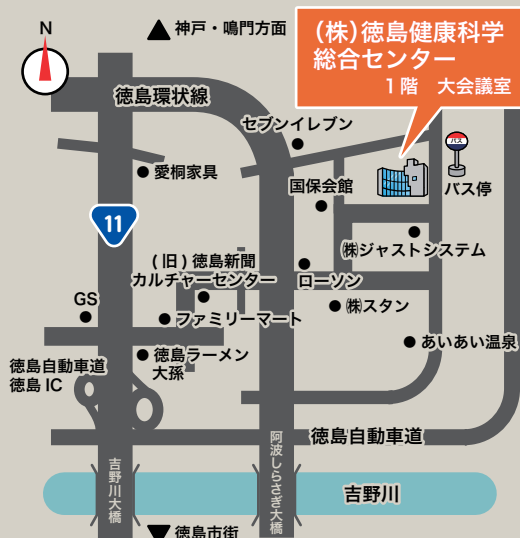
※なお、定員になり次第締め切ります。お早めにお申し込みください。

オンライン受講について

- 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。



会場案内図



※来客用駐車場(無料)をご利用ください。

2025 / 10/10 締切 FRI

「いい商品なのに売れない…」を卒業する!

～ブランディングとパッケージで変える、選ばれる理由～

令和7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		参加場所	☐ 会場(徳島健康科学総合センター) ☐ オンライン
フリガナ		所属部署 役職	
2 氏名			
メールアドレス		参加場所	☐ 会場(徳島健康科学総合センター) ☐ オンライン
フリガナ		所属部署 役職	
3 氏名			
メールアドレス		参加場所	☐ 会場(徳島健康科学総合センター) ☐ オンライン

※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)。