

ターゲットの心に刺さるチラシの作り方 ～広告コスト最小化！チラシ作成における5つのツボとは？～

「チラシを作って配っているけれど、なかなか問い合わせにつながらない」「何を載せれば、お客様に興味を持ってもらえるかわからない」——そんなお悩みはありませんか？本セミナーでは、見た目の良いチラシを作るだけでなく、ターゲット顧客を明確にし、商品・サービスの魅力を「問い合わせ・予約・来店・購入」などの行動につなげるためのチラシ作成の考え方を、実践を交えながら分かりやすく解説します。広告コストをできるだけ抑えながら集客につながるチラシを作りたい方、自社の商品・サービスの魅力をもっと効果的に伝えたい方は、ぜひご参加ください。

日 時

2026 年 12月17日(木)
14時00分～16時00分

開催方法

ZOOMを使ったオンライン開催

定 員

50名(先着順、定員になり次第締切り)

【主なプログラム】

1. 「集客できるチラシ」とは？
 - ・イメージ広告とレスポンス広告の違い
 - ・お客様に「行動してもらう」広告の考え方
2. ターゲットの心に刺さるチラシの作成手順
 - ・競合と自社の商品・サービスを分析する
 - ・ターゲット顧客を明確にする
 - ・商品の「特長」とお客様の「利点」を言葉にする
 - ・チラシのゴールを設定する
3. 反響につながるチラシ「5つのツボ」
 - ・キャッチコピー
 - ・ターゲットコピー
 - ・証拠パーツ
 - ・安心パーツ
 - ・行動喚起
4. 実践！自社の商品・サービスのチラシを作ってみよう
 - ・ポイントを自社の商品・サービスに落とし込む
 - ・「知っている」から「できる」へ



【講師】

二戸 由起子氏

(株) Gifted 代表取締役

経営コンサルタントとして、約12年にわたり小規模事業者や起業家の事業づくり・集客改善を支援。

商品・サービス設計から集客、販促、セールスまで、売上につなげるための実践的なコンサルティングを行う。

自身も複数の事業を立ち上げ・経営する実践型の経営者であり、机上の理論ではなく「誰に、何を、どう伝えれば行動につながるのか」を重視したマーケティング・集客支援を得意とする。

起業塾やセミナー講師としても活動し、チラシをはじめ、SNS・LINEなどを活用した集客・販促について指導。初心者にもわかりやすく、学んだその日から自社のビジネスに落とし込める実践的な講義に定評がある。

申込方法

Webでのお申込みとなります。右記二次元コードからアクセスし、お申込みください

お申込みは
こちらから



※二次元コードが読み取れない場合は、東京商工会議所ホームページ上部の「イベント検索」欄にイベント番号【207656】をご入力いただき、アクセスしてください。

- ※本セミナーは【Zoom】を用いたWEB配信となります。
- ※ご参加に必要なURLおよびパスワード等は、開催日までにメールにてお送りいたします。
- ※受講に必要なPC等は各自でご用意いただきますようお願いいたします。なお、スマートフォンやタブレットでもご覧いただけます。
- ※スマートフォン・タブレットをご利用の場合は、Zoomアプリのダウンロードをお願いいたします。
- ※本セミナーではカメラをオンにしてのご参加をお願いしております。できるだけ顔を映した状態でご受講ください。
- ※オンライン参加時にはお名前、または会社名を入力してご参加ください。
- ※本セミナーの受講に際しては、「オンラインセミナーの受講にあたってのお願い」に定める事項を遵守いただきますようお願いいたします。(ホームページ) <https://www.tokyo-cci.or.jp/notes-webinar/>

※ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合もございます。今後、情報提供を希望しないときは、お手数ですが、目黒支部までご連絡(TELまたはFAX:03-3791-3573)をお願いいたします。

〈問い合わせ〉東京商工会議所 目黒支部(担当:田ケ原) TEL:03-3791-3351 E-mail: meguro@tokyo-cci.or.jp